Die Stellung des Textilwarengroßhandels

in der Zeit der Zwangswirtschaft in und nach dem Kriege

(unter besonderer Berücksichtigung des Webwarengroßhandels)

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde

genehmigt

von der philosophischen Fakultät der
Friedrich-Wilhelms-Universität
zu Berlin.

Von

Herbert Israël

Dipl. Volkswirt

Tag der Promotion: 15. Dezember 1926

1926

Referenten:
Prof. Dr. Herkner
Prof. Dr. Bernhard

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinem Vater

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41544323_0052

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung	1—4
Abschnitt A: Die Kriegszeit.	
Die Zwangsbewirtschaftung von Textilien während des Krieges	5—12
I. Anlaß	5
II. Organisation	6
III. Durchführung und deren Rückwirkung auf den Textilwarengroßhandel	8
Abschnitt B: Die Nachkriegszeit.	
Kap. 1: Die Neubelebung des Textilwarengroßhandels nach Beendigung des Krieges	23—30
I. Die Verteilung der „Reichsware“	23
II. Die Einfuhr aus dem Auslande	27
III. Die Wiederaufnahme der Belieferung durch die inländischen Fabrikanten	28
Kap. 2: Die Wirtschaftslage des Textilwarengroßhandels	30—47
I. Bis zum Ende der Inflation	30
II. Nach der Stabilisierung	43
Kap. 3: Die Ein- und Ausfuhr von Textilwaren	47—63
I. Bis zum Inkrafttreten der Zolltarifnovelle am 1. Oktober 1925	47
II. Elsaß-Lothringen und die Zollfrage	55
Kap. 4: Die Großhandelskartelle und ihre Beziehungen zu Lieferanten und Abnehmern	63—75
I. Die Entwicklung und Bedeutung der Kartelle in der Textilbranche	63
II. Satzungen, Konditionen, Exklusivverträge und Konventionsgemeinschaften	68
III. Der Einfluß der Kartellverordnung	72
Kap. 5: Die Frage der Ausschaltung des Textilwaren-großhandels	75—89
I. Die Konzentrationsbewegung in der Textil-industrie	75
II. Die Konzentrationsbewegung im Detailhandel	82
III. Die Einkaufsverbände der Detailgeschäfte und die Konsumgenossenschaften	84
IV. Die Gegenmaßnahmen des Textilwaren-großhandels	85
V. Grundsätzliches	87

Einleitung.

Das vergangene Jahrelft 1914—1925 hat der deutschen Wirtschaft Erschütterungen gebracht von einer Mannigfaltigkeit und Intensität, die ihresgleichen suchen. Wenn nun im folgenden versucht wird, die Stellung des Textilwarengroßhandels während dieser Zeit zu behandeln, so geschieht das unter dem Gesichtspunkt, daß eine Periode beschrieben wird, die als eine Einheit erfaßt werden kann und durch anormale wirtschaftliche Verhältnisse gekennzeichnet ist, unter deren Folgen wir noch heute leiden.

Drei Perioden sind es insbesondere, die dem deutschen Wirtschaftsleben ihren Stempel aufgedrückt haben: die Kriegszeit, die Inflationszeit und die Deflationszeit oder besser gesagt die Zeit nach der Stabilisierung unserer Währung. Wenn auch jeder dieser Zeitabschnitte seine Besonderheiten hat, so gleichen sie sich doch alle darin, daß der Staat auf die wirtschaftliche Entwicklung einen Zwang ausübte in einem Maße, wie er seit den Zeiten des Merkantilismus wohl kaum in Erscheinung getreten ist.

Besonders hatte der Handel unter einer ihm feindlichen Wirtschaftspolitik zu leiden, die nicht immer Verständnis für seine Aufgaben zeigte. In der Oeffentlichkeit wurde schon durch diesen Umstand eine ungünstige Stimmung gegen ihn erzeugt, und es bedurfte nur des Aufkommens von Elementen mit fragwürdigen Geschäftsmethoden, die sich die Knebelung des Handels zunutze machten, um ihn vollends zu diskreditieren. So hat in letzter Zeit gerade der Handel das Odium einer „classe stérile" zu spüren bekommen.

Unter Textilwarengroßhandel soll im folgenden vor allem der Großhandel mit gewebten Stoffen (Meterware) verstanden werden. Der Textilwarengroßhandel ist, der Terminologie von Hirsch[1]) folgend, entweder ein Handel zwischen den Produk-

[1]) Hirsch: „Der moderne Handel."

Die Funktionen des Textilwarengroßhandels.

A. Ausgleich zwischen den einzelnen Produktionsstufen:

I. Der Ausgleich gegenüber dem Lieferanten.

1. Einkauf und Bestellung im großen. (Gewährleistung der Kontinuität.)
2. Uebernahme der Verteilung und des Absatzrisikos. (Abnahme der kommerziellen Aufgaben.)
3. Prompte Bezahlung. (Erhöhung der Umlaufsgeschwindigkeit des Betriebskapitals des Fabrikanten.)

II. Der Ausgleich gegenüber dem Abnehmer.

1. Reichhaltiges Sortiment.
2. Kreditgewährung.
3. Lagerhaltung.
4. Ausgleich von Preisschwankungen.

B. Ausgleich auf dem Markte.

1. Ausgleich des örtlichen Bedarfs.
2. Ausgleich des zeitlichen Bedarfs (Disponieren).

tionsstufen oder ein Handel mit Fertigfabrikaten, meist aber verbindet er beide Arten. Es kommt wesentlich darauf an, ob die Ware, schon konsumreif, für den Detailhandel oder für die Weiterverarbeitung, z. B. in der Konfektionsindustrie, bestimmt ist. Es handelt sich demnach grundsätzlich um folgende zwei Warenwege:

1. Weberei — Großhandel — Detailhandel.
2. Weberei — Großhandel — Weiterverarbeitende Industrie.

Eine besondere Stellung nimmt der Baumwollwarengroßhändler ein, der vielfach die Rolle eines Fabrikverlegers spielt und Ausrüster oder auch Fabrikant genannt wird. Dieser kauft die Rohgewebe und läßt sie nach seinen Anweisungen in Lohn veredeln (bleichen, färben, drucken usw.). Aus dieser Tätigkeit ist aber der Baumwollwarengroßhandel in den letzten Jahren zurückgedrängt worden.

Die Funktionen des Textilwarengroßhandels[2]) könnte man unter zwei Gesichtspunkten zusammenfassen, und zwar einerseits als eine ausgleichende Tätigkeit sowohl gegenüber seinen Lieferanten als auch gegenüber seinen Abnehmern und andererseits als eine ausgleichende Tätigkeit auf dem Markte. Gegenüber dem Fabrikanten hat er die Stöße, die die wechselnde Intensität der Nachfrage auslöst, aufzufangen. Er erreicht dies einmal durch Einkauf und Bestellung im großen und sichert damit die Kontinuität in dem Betriebe des Fabrikanten. Weiterhin nimmt er dem Fabrikanten die Verteilung der Waren und das Risiko des Absatzes ab und ermöglicht ihm, seine Kräfte auf die technische Seite des Produktionsprozesses zu konzentrieren. Endlich erreicht er durch möglichst prompte Bezahlung eine Erhöhung der Umlaufsgeschwindigkeit des Betriebskapitals des Fabrikanten und kann zu seiner Finanzierung u. U. nicht unerheblich beitragen.

Gegenüber den Abnehmern hat der Großhandel die Aufgabe, die differenzierten Erzeugnisse der Produktion zu sammeln und so zu gruppieren, d. h. zu einem solchen Sortiment zu vereinigen, wie sie der Abnehmer, insbesondere der Detailhandel, wünscht. Der Vereiniger derartiger Warensortimente („Kollektionen") ist der Engrossortimenter[3]), seine Tätigkeit nimmt gegenüber dem bloßen „Verteilungsgrossisten" immer mehr an Bedeutung zu, und es gibt z. B. in England Großhandelsunternehmungen, die man geradezu „Engros-Warenhäuser" nennen könnte. Von besonderer Wichtigkeit, zumal gegenüber dem

[2]) Vgl. nebenstehende Uebersicht.
[3]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 65.

kapitalschwächeren Kleinhandel, ist die Frage der Kreditgewährung; sie ermöglicht ihm, mit der Zahlung u. U. so lange zu warten, bis die Ware verkauft ist. Jedenfalls hat diese Finanzierungsart seitens des Großhandels für den Detaillisten den Vorteil, daß er mit weniger Eigenkapital arbeiten kann. Eine weitere Entlastung des Kapitals des Einzelhändlers wird erzielt durch die Uebernahme der Lagerhaltung durch den Großhandel. Wenn der Detaillist die Gewißheit hat, daß er sich schnell wieder eindecken und die Lücken seines Sortiments ausfüllen kann, so wird er sich keine großen Vorräte hinlegen. Dadurch wird ihm ermöglicht, weniger Kapital als sonst nötig wäre, aufzuwenden, durch den rascheren Umsatz sein Risiko zu vermindern und sein Kapital gewinnbringender zu verwenden. Schließlich hat der Großhandel einen ausgleichenden Einfluß auf die Preisschwankungen; im Falle einer Preissteigerung wird er ihr schon aus Rücksicht auf die Konkurrenz nicht so rasch folgen, bei Eintreten einer Baisse wird wiederum der Druck der Konkurrenten eine baldige Senkung der Preise erzwingen.

Es bliebe noch übrig, die ausgleichende Wirkung des Großhandels auf dem Markte zu erwähnen. Diese erreicht er einmal, indem er die örtlichen (im weitesten Sinne) Unterschiede der Warenvorräte ausgleicht. Er muß die Ware vom Orte des Ueberflusses an den Ort bringen, wo Nachfrage nach ihr herrscht. Auch für eine zeitlich gleichmäßigere Verteilung der Waren hat er Sorge zu tragen, indem er die Absatzbedürfnisse und Geschmacksrichtungen voraussieht. Am deutlichsten kommt wohl diese Aufgabe des Disponierens bei der Tätigkeit des Ausrüsters zum Ausdruck. Dieser muß nach L e v y (a. a. O. S. 16) durchschnittlich auf sechs Monate im voraus die Rohgewebe bei der Weberei bestellen, und, da die Veredelung 1—2 Monate dauert, vergehen im ganzen 8—9 Monate bis zur Fertigstellung der betreffenden Ware.

In den folgenden Ausführungen soll nun versucht werden, die Wandlungen in der Lage des deutschen Textilwarengroßhandels in dem für die gesamte deutsche Wirtschaft so bedeutungsvollen Jahrelft 1914—1925 chronologisch und ursächlich zu behandeln und die Frage zu beantworten, was bleibend, was Uebergangserscheinung an dieser Entwicklung ist.

Abschnitt A: Die Kriegszeit.

Die Zwangsbewirtschaftung von Textilien während des Krieges.

I. Anlaß.

Der Ausbruch des Krieges war deshalb von so schwerwiegenden Folgen für das gesamte Textilgewerbe, weil in ganz überwiegendem Maße die im Inland verarbeiteten Rohstoffe aus dem Auslande kamen. So war es erklärlich, daß neben der Ernährungsfrage die Bekleidungsfrage Gegenstand ernster Sorge wurde.

Die deutsche Textilindustrie, die vor dem Kriege Werte von etwa 5 Milliarden Mark erzeugte, bedurfte zu ihrer Herstellung einer Rohstoffeinfuhr von mehr als 2000 Mill. Mark. Der Wert der Textilrohstoffe und -erzeugnisse im deutschen Außenhandel war bis zum Jahre 1913, wenn auch relativ, also im Verhältnis zum Gesamtwert des deutschen Außenhandels, gesunken, absolut nicht unerheblich gestiegen. Zu der schnellen Steigerung des Gesamtwertes des deutschen Außenhandels hatte die in den letzten Vorkriegsjahrzehnten mächtig aufstrebende Eisen-, Maschinen- und chemische Industrie besonders beigetragen. Zur Illustrierung dieser Tatsachen sei im folgenden der Anteil der Textilrohstoffe und -erzeugnisse am deutschen Außenhandel vom Jahre 1890 verglichen mit dem Jahre 1913[1]).

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Mill. Mark	v. H.	Mill. Mark	v. H.
1890	1 050,1	25,3	989,3	29,7
1913	2 018,8	18,7	1 568,8	15,5

Die gesamte Textileinfuhr hat somit absolut in den angeführten 23 Jahren um 92 Proz., die Textilausfuhr um 59 Proz. zugenommen, ist aber relativ um 6,6 Proz. bzw. 14,2 Proz. gesunken.

Bei der Einfuhr an Textilrohstoffen stand Baumwolle mit einem Einfuhrwert von rund einer halben Milliarde Mark an erster Stelle; es folgte Wolle mit 369 Millionen, Seide mit etwa 150 Millionen, Jute mit 75 Millionen, Flachs ebenfalls mit

[1]) Vgl. „Wirtschaft und Statistik", Jg. 2, Nr. 4.

75 Millionen, Hanf mit 45, Ramie mit 2,3, Manilahanf mit 2,1 und Sisal mit 1,9 Millionen[2]). Dagegen war die Textilrohstofferzeugung innerhalb Deutschlands ganz verschwindend und in den letzten Vorkriegsjahrzehnten immer weiter gesunken. Im Jahre 1913 erzeugte Deutschland nur 11 600 t rohe Wolle im Werte von 21,0 Millionen Mark und 3580 t Flachsfaser im Werte von 2,9 Millionen Mark; es betrug also die gesamte deutsche Inlandserzeugung an Textilrohstoffen nur 23,9 Millionen Mark[3]).

Die Abhängigkeit der deutschen Textilindustrie vom Auslande hatte durch den Kriegsausbruch besonders schwere Folgen für seine Rohstoffversorgung, zumal da die Bezugsgebiete entweder den alliierten Mächten angehörten oder so weit von Deutschland entfernt lagen, daß sie von den feindlichen Flotten hätten abgefangen werden können. Als Lieferungsländer kamen in Betracht: für Baumwolle die Vereinigten Staaten, Britisch-Indien und Aegypten; für Wolle Australien, Neuseeland, die Südafrikanische Union und Südamerika; für Seide China, Japan und Italien; für Jute nur Britisch-Indien; für Flachs Oesterreich und Rußland; für Hanf Italien und Rußland; für Ramie China; für Manilahanf die Philippinen und für Sisal Mexiko.

II. Organisation.

Bei Ausbruch des Krieges mußten daher Organisationen ins Leben gerufen werden, die die vorhandenen Rohstoffe und Fertigwaren für die Ausrüstung des Heeres sicherstellten, die in Feindesland erbeuteten Bestände sachgemäß verteilten, die Preise festsetzten, den Außenhandel regelten u. a. m. Zunächst wurden Kriegsrohstoffgesellschaften geschaffen, und zwar in der Form der gemischtwirtschaftlichen Unternehmung, bestehend aus Reich, Bundesstaaten und Interessenten. Es stellte sich jedoch heraus, daß ein und dieselbe Organisation die kaufmännische Leitung und die Ausübung von Hoheitsrechten nicht übernehmen konnte. Man trennte diese beiden Funktionen, so daß die Hoheitsakte von einem Reichskommissar, später meist von einer Reichsstelle, ausgeführt wurden, die geschäftliche Tätigkeit einer sog. Kriegsgesellschaft überlassen wurde. So erklärt sich die Spaltung in eine Verwaltungsabteilung als Behörde und eine Geschäftsabteilung in der Form einer A.-G. oder G. m. b. H.[4]).

---

[2]) Vgl. Glafey, a. a. O. S. 1.
[3]) Vgl. „Wirtschaft und Statistik", Jg. 4, Nr. 2.
[4]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 174 5.

Im Laufe der ersten Kriegsjahre bildeten sich die kriegswirtschaftlichen Organisationen immer weiter aus, so daß zur Erläuterung der später beschriebenen Maßnahmen ein kurzer Ueberblick über die für die Textilwirtschaft in Betracht kommende Behördenhierarchie angeführt sei.

Dem Kriegsamt unterstanden die schon in den ersten Augusttagen des Jahres 1914 errichtete Kriegsrohstoffabteilung (K.R.A.) und seit dem 15. Dezember 1916 das Bekleidungsbeschaffungsamt (B.B.A.), das schon am 20. November 1914 als selbständige militärische Verwaltungsbehörde errichtet war[3]). Dem Reichsamt des Innern unterstanden der Reichskommissar für Aus- und Einfuhrbewilligung, dem die Regelung der Ein- und Ausfuhr oblag, und die Reichsstelle für bürgerliche Bekleidung (Reichsbekleidungsstelle). Im letzten Kriegsjahre wurde dann dem Reichsamt des Innern ein Teil seiner Aufgaben abgenommen und einem neuen Reichsamt, dem Reichswirtschaftsamt, zugeteilt, dem von nun an der Reichskommissar und die Reichsbekleidungsstelle unterstanden. Diese hatte die bürgerliche Bevölkerung mit Web-, Wirk- und Strickwaren und Erzeugnissen aus ihnen zu versorgen; die zu ihr gehörige Geschäftsabteilung, die Kriegswirtschafts-A.-G. (K.W.A.G.), leitete die Beschaffung und Verteilung von Textilien für die Zivilbevölkerung.

Die Preisprüfung lag in Händen des Kriegswucheramts, unterstützt durch die Landes-, Provinzial- und kommunalen Preisprüfungsstellen. Zwecks Bewirtschaftung der Textilerzeugnisse richtete die K.R.A. eine Reihe von Webstoffachsektionen für die verschiedenen Rohstoffe ein. Die Aufgabe der Bestandsaufnahme und Beschlagnahme der für die Heeresverwaltung geeigneten Webstoffe übernahm das Webstoffmeldeamt. Die Verteilung der Heeres- und Marineaufträge zur Veredelung in Lohn der in Frage kommenden Web-, Wirk- und Strickwaren aus Faserstoffen nahm der Kriegs-Lohnveredelungsverband E. V. unter Aufsicht und nach Weisung des B.B.A. vor.

Dazu kommt eine große Reihe von Organisationen für die einzelnen Faserstoffe, wie Baumwolle (Verbandstoffe, Watte), Wolle, Seide, Jute, Haare und Filze, sowie „Verschiedene Faserstoffe", zu denen vor allem die Ersatzstoffe gehörten, wie Nesselfaser und Papiergarn. Die Aufgaben dieser verschiedenen Stellen bezogen sich auf die Sicherstellung des Heeresbedarfs, Bewirtschaftung der Vorräte oder beschlagnahmter Ware, die Verteilung der Heeresaufträge an die dem betreffenden Verbande angeschlossenen Fabrikanten u. ä.

---

[3]) Vgl. Hinterthür, a. a. O. S. 33.

III. Durchführung und deren Rückwirkung auf den Textilwaren-großhandel.

Der Ausbruch des Krieges kam dem Großhandel ganz unerwartet und brachte das Geschäft zum vollständigen Stocken. Man suchte die gegebenen Aufträge zu annullieren, doch drang man damit allgemein nicht durch. Nach den ersten Kriegserfolgen gewann man von neuem Vertrauen; es trat eine Belebung des Geschäfts ein; besonders hoch waren die Anforderungen in Mannschaftstuchen. Die Vorräte waren aber keineswegs reichlich, und so wurden mit als erste Kriegsorganisationen zwecks Sicherstellung und zweckmäßiger Verwendung der Rohstoffe die Kriegs-Woll-A.-G. und die Kammwoll-A.-G. gegründet, denen die zentrale Bewirtschaftung der Wollbestände übertragen wurde. Da die ungeregelte Nachfrage seitens der Militärstellen zu einer nicht unerheblichen Preissteigerung führte, suchte man eine zusammenfassende Vergebung von Aufträgen in die Wege zu leiten und eine Organisation zu schaffen, die eine Uebersicht über die Gesamterfordernisse und Vorräte gewinnen konnte. Zu diesem Zweck wurde das Bekleidungs-Beschaffungsamt im November 1914 ins Leben gerufen.

Nun erfolgte der erste schwere Schlag gegen den Großhandel. In die Vergebungsbestimmungen des Amtes wurde die Bestimmung aufgenommen, daß grundsätzlich nur an Selbsthersteller Aufträge zu erteilen seien. Vorerst allerdings wirkte sich diese Bestimmung noch nicht aus, da der Großhandel der regen Nachfrage aus seinen ziemlich bedeutenden Beständen nachkommen konnte. Die starke Preissteigerung führte dazu, daß im Dezember 1914 Höchstpreise für Militärtuche eingeführt wurden. Waren diese auch erheblich niedriger als die Preise im freien Handel, so überstiegen sie doch um etwa 50–80 Prozent, je nach Qualität, diejenigen, die im Frieden bezahlt wurden[6]).

Um die Mitte des Jahres 1915 errichtete man bei der K.R.A. eine Meldestelle für Textilien, der die Bestände an Rohstoffen und Fertigfabrikaten anzugeben waren. Bald darauf erfolgte die Beschlagnahme der inländischen Schafschur, der Rohbaumwolle, der Kunstwolle, Baumwoll- und Spinnereiabfälle. Es kam zu Streckungen an Arbeitsgelegenheit sowie an Material.

Die herrschende Unsicherheit führte die Fabrikanten dazu, ihre Bedingungen, vor allem die Lieferungsbedingungen, zu verschärfen. Aufträge wurden vielfach nur mit der Klausel bestätigt, daß eine Gewähr für rechtzeitige Lieferung oder für Lieferung überhaupt nicht übernommen wurde, und daß jeder

[6]) Vgl. „Jahresbericht der Handelskammer zu Berlin" 1919, S. 171.

Schadensersatzanspruch wegen verspäteter oder unterbliebener Lieferung ausgeschlossen sei (sog. Kriegsklausel). Infolge der durch die Beschlagnahme eintretenden Erhöhung der Garnpreise lehnten außerdem die Fabrikanten vielfach die Ausführung alter Abschlüsse ab und erklärten gleichzeitig wegen der „steigenden Konjunktur" nur zu einem höheren Preise liefern zu können.

War bis zum Ende des Jahres 1915 die Stellung des Großhändlers immer noch leidlich gewesen, so brachte das Jahr 1916 sehr einschneidende Bestimmungen, die seine Tätigkeit in engen Grenzen hielten. Am 1. Februar 1916 erfolgte eine weitgehende Beschlagnahme von Web-, Wirk- und Strickwaren, die große Bestände aus dem Verkehr zog und infolge der späten Begleichung der beschlagnahmten Ware vielfach Verluste brachte.

Am 10. Juni 1916 wurde die Reichsbekleidungsstelle errichtet[7]), mit einem weitgehenden Recht der Beschlagnahme und Enteignung, soweit die betreffenden Vorräte von der Heeres- oder Marineverwaltung nicht beansprucht wurden. Die Bekanntmachung vom 31. Oktober 1916 (RGBl. S. 1218) führte die sog. Bezugsscheine auch für Textilwaren ein, wobei jedoch noch eine ganze Reihe von Waren auf einer Freiliste stand. Diese verengte sich jedoch zusehends, vor allem durch die Fülle von Bekanntmachungen, die die Reichsbekleidungsstelle erließ. Abgesehen von den nur in großen Zügen schon behandelten Beschränkungen sowie den, die sich auf die Bestimmungen über Preistreiberei und Kettenhandel und über Ein- und Ausfuhr stützen, von welchen noch die Rede sein wird, hat die Reichsbekleidungsstelle allein im Jahre 1917 nicht weniger als rund 50 Bekanntmachungen betr. Web-, Wirk- und Strickwaren erlassen[8]). Es kann daher nicht Wunder nehmen, daß eine solche Beschränkung der für den Handel unerläßlichen Bewegungsfreiheit ihn so gut wie ganz zum Stillstand brachte.

Von ganz besonderer Bedeutung war die Wuchergesetzgebung, nicht allein wegen ihres tiefgreifenden Einflusses während des Krieges, sondern auch deswegen, weil sie den Krieg überdauert und z. T. noch bis auf den heutigen Tag Geltung hat. Allgemeine Bestimmungen über das Verbot von „übermäßigen" Gewinnen für Gegenstände des „täglichen Bedarfs" enthielt die Preissteigerungsverordnung vom 23. Juli 1915 — 23. März 1916 (RGBl. S. 467 183). Sonderbestimmungen wurden zuerst am

---

[7]) Auf Grund der Bekanntm. über die Regelung des Verkehrs mit Web-, Wirk- und Strickwaren für die bürgerl. Bevölkerung. RGBl. S. 463.

[8]) Vgl. Zusammenstellung von Gesetzen, Bekanntmachungen und Verfügungen betr. Kriegsrohstoffe, S. 20—22.

1. Februar 1916 erlassen[9]), wonach Web-, Wirk- und Strickwaren nach diesem Zeitpunkt höchstens zu den bis zum 31. Januar 1916 erzielten Preisen verkauft werden durften. Diese Grundsätze wurden durch eine Bekanntmachung des Bundesrats übernommen[10]), jedoch mit einer gewissen Erleichterung, indem ein angemessener Zuschlag zu den Gestehungskosten auf jeden Fall zugelassen wurde; bei den Handelskammern errichtete Schiedsgerichte hatten auf Antrag des Käufers im Einzelfalle zu entscheiden, ob eine unangemessene Preisbereicherung vorlag. Als Regel war aufgestellt, daß kein höherer Gewinn an der Ware oder der Maßeinheit genommen werden dürfe, als im Frieden erzielt worden war. Der Preis wurde gewissermaßen zu einem synthetischen Produkt aus Gestehungskosten, dem Anteil der allgemeinen Unkosten und einem angemessenen Gewinn.

Durch die Verordnung vom 10. Juni 1916[11]), die dem pilzartig emporschießenden Händlertum einen Riegel vorschieben sollte, wurde die Bewegungsfreiheit des Großhandels nicht unerheblich beschränkt. Großhändler mit Web-, Wirk- und Strickwaren durften nach § 7 des Gesetzes „nur an solche Abnehmer Waren liefern, mit denen sie bereits vor dem 1. Mai 1916 in dauernder Geschäftsverbindung gestanden" hatten.

Von ganz besonders einschneidender Bedeutung für den Großhandel war aber die Bekanntmachung über Kettenhandel in Textilien und Textilersatzstoffen vom 8. Februar 1917 (RGBl. S. 112), die das immer weiter um sich greifende Spekulantentum zu beseitigen beabsichtigte, jedoch gerade den regulären Handel besonders schwer traf. Der im Volksmund geprägte Ausdruck „Kettenhandel" war zuerst in der Bundesratsverordnung vom 24. Juni 1916 in die Gesetzessprache übergegangen, die ihn im Handel mit Lebens- und Futtermitteln verbot und als besonderen Fall „unlauterer Machenschaften" hervorhob[12]). Die oben erwähnten obrigkeitlichen Gewinnbeschränkungen hatten nämlich zur Folge gehabt, daß zwar der einzelne Händler nur einen engbegrenzten Gewinn nehmen durfte, der endgültige Preis des Produkts aber nur durch die Kaufkraft des Konsumenten begrenzt war. „Jedes Zwischenglied blieb unbehelligt, denn es hatte nur den rechtlich zulässigen Preis genommen."[13]) Dazu

[9]) Uebereinstimmende Preisbeschränkungen der Militärbefehlshaber vom 1. Februar 1916 auf Grund des § 9b Bel.Zust.Ges.

[10]) Bekanntmachung des Bundesrats über Preisbeschränkungen für Web-, Wirk- und Strickwaren vom 30. März 1916, RGBl. S. 214.

[11]) Vgl. S. 9

[12]) Vgl. Alsberg-Peschke, a. a. O. S. 55.

[13]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 200

kam noch, daß Höchstpreisbeschränkungen bei Textilien nur eine geringe Rolle spielten, da sie sich schlecht zu einer solchen Handhabung eignen. Denn „mit Höchstpreisen der Aufwärtsbewegung der Preise zu begegnen, kann nur da versucht werden, wo die verschiedenen Warenqualitäten sich so scharf von einander abgrenzen, daß der einzelne Höchstpreisgegenstand genau bezeichnet werden kann",[14]) ein Tatbestand, der bei Textilwaren in seltenen Fällen zutrifft.

Unsicherheit in den Handelsverkehr brachte die Bundesratsverordnung vorerst dadurch, daß sie von einer Definition des Begriffes „Kettenhandel" vollkommen absah. Die Reichsbekleidungsstelle nahm hierzu Stellung und gab eine, allerdings recht enge, Auslegung des Begriffs. Regelmäßig sollte die Ware folgenden Weg einschlagen: Fabrikant, Grossist, Verarbeiter, Detaillist. „Jeder Umweg, den die Ware einschlägt, d. h. jede Abweichung von diesem geraden Wege, wird als unzulässiger Kettenhandel angesehen".[15]) Der Grossist solle seinen Bedarf danach grundsätzlich beim Fabrikanten decken. „Findet er keinen Fabrikanten mehr, der ihm liefert, so kann er nichts weiter tun, als seine Bestände auszuverkaufen."[16]) Immerhin wurde es den ordentlichen Gerichten anheimgestellt, ihren Urteilen eine weitherzigere Auffassung zugrunde zu legen.

Die Folge dieser Stellungnahme war eine große Rechtsunsicherheit.[16]) Sie wirkte sich dahin aus, daß der legitime Großhandel lieber Geschäfte unterließ, als sich einer gerichtlichen Untersuchung auszusetzen, und so noch mehr als früher dem illegitimen Zwischenhandel, der es mit den Gesetzesparagraphen nicht so genau nahm, das Feld räumen mußte. Gerade im Textilwarenhandel war von jeher der Verkehr unter Großhändlern üblich gewesen; der Großhändler in der Stadt verkaufte Teile seines oft riesigen Lagers an kleinere Berufsgenossen weiter, und vor allem gelangten die nach der Provinz abgesetzten Waren zuerst in die Hände des „Provinzgroßhändlers". „Und auch dieser setzt recht häufig nicht unmittelbar an den letzten Kleinhändler in Dorf oder Kleinstadt ab, sondern dazwischen tritt oft noch einmal der Halbgrossist (Mi- oder Demigrossist), der zugleich Groß- und Kleinhändler ist."[17])

---

[14]) Vgl. Alsberg-Peschke, a. a. O. S. 54.

[15]) Zit. aus den „Mitteilungen des Zentralverbandes des deutschen Großhandels" vom 1. April 1917.

[16]) Bezeichnend für die damalige Stimmung sind die Worte eines namhaften Handelskammermitgliedes aus jener Zeit: Meine Herren! Wir stehen heute alle mit einem Fuße im Gefängnisse, wenn wir überhaupt noch Geschäfte machen wollen; aber seien Sie beruhigt, Sie sitzen in anständiger Gesellschaft.

[17]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 64.

Wesentlich zur Entspannung der Lage trug das erste Reichsgerichtsurteil auf diesem Gebiet vom 23. März 1917 (RG. in Strafs. Bd. 50 S. 261 ff.) bei. Anerkannt wurde, daß der Zwischenhandel dann eine wirtschaftliche Berechtigung habe, wenn bei der Verteilung jedes Zwischenglied eine eigene wirtschaftliche Aufgabe erfülle. Der Tatbestand des strafbaren Kettenhandels liege vor, „wenn von Händlern an solche Händler geliefert wird, die eine wirtschaftlich gleichartige Funktion erfüllen", was allerdings immer von Fall zu Fall geprüft werden mußte. Eine Kodifikation der sog. Wuchergesetzgebung fand erst durch die Verordnung gegen Preistreiberei vom 8. Mai 1918 (RGBl. S. 395) statt.

Noch einer Maßnahme sei hier Erwähnung getan, die zwar den Großhandel nur indirekt traf, für die Wiederaufnahme der industriellen Produktion nach Beendigung des Krieges aber von Bedeutung ist: des Gesetzes über den vaterländischen Hilfsdienst vom 5. Dezember 1916 (RGBl. S. 1333). Dieses bezweckte u. a. die Freimachung möglichst zahlreicher männlicher Arbeiter für die Front sowie für die Rüstungsindustrie. Der Grundsatz der Verteilung von Heeresaufträgen unter möglichst gleichmäßiger Beschäftigung der Fabriken wurde aufgegeben. Die Heeresaufträge sollten fortan nur noch an die als „Höchstleistungsbetriebe" bezeichneten Industrieunternehmungen vergeben werden. Die stillgelegten Betriebe sollten aus dem von den „Höchstleistungsbetrieben" erzielten Gewinne entschädigt werden.[18])

Den soeben in ganz großen Zügen dargelegten Maßnahmen, die das Textilgewerbe und vor allem den Großhandel im Inlande staatlichen Zwangsmaßnahmen unterwarfen, soll ein kurzer Ueberblick über die Regelung des Außenhandels während der Kriegszeit folgen. Angesichts der Abhängigkeit vom Auslande beim Bezuge von Textilrohstoffen (vgl. S. 5 6) lag es im Interesse der deutschen Kriegswirtschaft, die Einfuhr von Rohmaterialien und Fertigwaren des Kriegs- und lebenswichtigen Bedarfs zu fördern, hingegen die Ausfuhr schon im Hinblick auf die Schädigung des Feindes zu kontrollieren.

Die Einfuhr von Rohbaumwolle vollzog sich, wenn auch mit Schwierigkeiten, bis in das erste Viertel des Jahres 1915 hinein; bezogen wurde sie aus den Vereinigten Staaten und den neutralen europäischen Ländern, zu denen damals noch Italien gehörte. Es wurde jedoch nur solche Ware hineingelassen, für die durchgehende Konossemente bestanden. Aeußerst kost-

[18]) Vgl. Die Entschädigungsgemeinschaften, a. a. O. S. 3, 4 und 6.

spielig und riskant gestaltete sich die Einfuhr über Italien. Die Häfen von Genua und Livorno waren auf den starken Verkehr gar nicht eingerichtet und besaßen keine für Verladung und Transport geeignete Organisation[19]). Versuche, Baumwolle über Schweden und Norwegen einzuführen, hatten keinen nennenswerten Erfolg, da man auch dort für die Weiterexpedition nicht eingerichtet war und die wenigen in Betracht kommenden Häfen vollkommen verstopft waren. Die Lage verschärfte sich zusehends, als Italien im Mai 1915 in den Krieg trat. Zu dieser Zeit lagen noch ungefähr 500 000 Ballen Baumwolle in Genua für deutsche Rechnung[20]). Vollends die Erklärung der Baumwolle zur Bannware durch England am 22. August 1915 schloß Deutschland so gut wie ganz von der Baumwolleinfuhr ab. Die ersten Kriegsmonate brachten immerhin durch den schnellen Vormarsch erhebliche in Belgien und Nordfrankreich lagernde Bestände in deutsche Hand. Vor allem bei der Eroberung Antwerpens am 9. Oktober 1914 fand man sehr erhebliche Mengen, etwa 100 000 Ballen vorwiegend ostindischer Baumwolle, vor[21]). Dazu kamen die Vorräte der Industrie in Gent, Verviers und der Umgebung von Brüssel sowie in dem nordfranzösischen Industriegebiet von Lille und Roubaix-Tourcoing. Die Bewirtschaftung dieser Vorräte übernahm die Kriegsrohstoffabteilung, die sie dann allmählich zwecks Verarbeitung an die Industrie nach einem Schlüssel, dessen Grundlage der Friedensverbrauch der einzelnen Werke war, verteilte, zum ersten Male am 17. Februar 1915[22]). Was die übrigen Rohstoffe betrifft, war man gleichfalls auf die erbeuteten Bestände vor allem an Wolle[23]) und Flachs angewiesen. Mit der Leinenindustrie war es verhältnismäßig gut bestellt, da ihr, abgesehen von den ziemlich bedeutenden Flachsbeständen in Belgien, erhebliche Teile der russischen Ernte durch die Besetzung im Osten zur Verfügung standen.

---

19) Ein Bericht aus jener Zeit gibt einen Einblick in die damaligen Verhältnisse. Auszug eines Briefes vom 26. Februar 1915: Ueber den Baumwollverkehr im Hafen von Genua erfahre ich von befreundeter Seite, daß die Zustände dort jeder Beschreibung spotten. Von einer geregelten Spedition könne gar keine Rede mehr sein; die ankommenden Dampfer entladen auf den Kais, wo es gerade noch Platz hat, oder werfen die Ballen auf die Leichter oder in Barken, so daß es öfter kaum möglich ist, die einzelnen Partien auseinander zu halten; um die Weiterexpedition kümmern sich die Kapitäne nicht im geringsten. Dadurch entstehen außer ganz erheblichen Verspätungen enorme Extrakosten, welche zum Voraus überhaupt nicht bestimmt werden können.

20) Vgl. Bruck, Kriegsausschuß, S. 41.

21) Vgl. Bruck, Kriegsausschuß, S. 29.

22) Vgl. Bruck, Kriegsausschuß, S. 40.

23) Die gesamte australische Schur bis zum 30. Juni 1920 kaufte die englische Regierung auf.

Am längsten blieb noch die Einfuhr an Seide aufrechterhalten. Während der ersten zwei Jahre war Seide weder hinsichtlich des Verbrauchs noch der Einfuhr einer Beschränkung unterworfen. Die Folge davon war, daß beim Seidenwarengroßhandel die Verhältnisse sehr günstig lagen. Da Woll- und Baumwollwaren fast vom Markte verschwunden und die ihm noch verbliebenen im Preise sehr stark gestiegen waren, verwandelte sich Seide immer mehr aus einem Luxus- in einen Gebrauchsartikel. Außerdem wirkte die Tatsache, daß Seidenwaren nicht bezugsscheinpflichtig waren, auf die Kauflust besonders anregend. Die Lage änderte sich, als im Herbst 1916 die italienische Regierung[24]) ein Ausfuhrverbot für rohe Schappeseide und Bouretteseiden erließ, da diese für Kriegszwecke verwendet wurden. Die Schweiz folgte notgedrungen mit einem gleichen Verbot. Die echten Rohseiden blieben noch frei, und der deutsche Rohseidenhandel und die deutsche Rohseidenindustrie bemühten sich bis in die erste Hälfte des Jahres 1917 hinein um die Hereinschaffung möglichst großer Mengen. Der große Bedarf der Ententestaaten und der Seekrieg, der die Einfuhr aus Japan und China erschwerte, ließen die Preise sprunghaft — bis auf das Vierfache des Friedenspreises — emporschnellen.

In diese Zeit hinein fällt die Pariser Wirtschaftskonferenz, die vom 14. bis 17. Juni 1916 tagte und schärfere Blockademaßnahmen gegenüber den Mittelmächten beschloß. Zu dem Zwecke der Ueberwachung bzw. Unterbindung der Schweizer Ausfuhr nach den Zentralmächten wurde die S. S. S. (Société de Surveillance Suisse) errichtet, in Holland der Ueberseetrust und in Schweden die Transito Gesellschaft; dazu kam die Führung von „schwarzen Listen". Daraufhin erließ die italienische Regierung Ende Juni 1917 und im Anschluß daran die Schweiz Ausfuhrverbote für alle rohen und gefärbten echten Seiden und Schappeseiden. Infolgedessen schritt die Kriegsrohstoffabteilung zur Beschlagnahme zunächst der bei der verarbeitenden Industrie lagernden Rohstoffe und schließlich aller rohen und gefärbten Seidengarne mit Ausnahme der gefärbten Nähseidengarne. Damit war Deutschland, was Textilrohstoffe anbelangt, auf seine eigene Produktion und seine vorhandenen Bestände sowie auf die der besetzten Gebiete angewiesen. Die entstandene Lücke mußte die Kunstspinnstoffwirtschaft und die Ersatzfaserstoffwirtschaft, vor allem die Papiergarnindustrie, ausfüllen.

---

[24]) Italien war damals durch Vermittelung der Schweiz das einzige Bezugsgebiet für Seide geworden.

Die Einfuhr von Fertigfabrikaten aus dem Auslande war gleichfalls auf die neutralen Länder, insbesondere auf die Schweiz, beschränkt; doch war sie teils mit Rücksicht auf die Schädigung der feindlichen Industrie, teils aus Währungsrücksichten nicht so erwünscht wie die Rohstoffeinfuhr. Am 11. Februar 1915 (RGBl. S. 93) erging ein Einfuhrverbot für Luxusartikel, vor allem auch für Seidengewebe, aus Frankreich, Großbritannien und deren Kolonien. Damit nun diese Waren nicht ihren Weg über die neutralen Staaten nach Deutschland nahmen, mußten die dortigen Kaufleute eine Ursprungserklärung beibringen. Sie mußte dahin lauten, daß weder die betreffenden Waren noch die Gespinste, aus denen sie hergestellt waren, den feindlichen Gebieten entstammten; die Erklärung mußte dann später vom deutschen Konsul bestätigt werden. Dieses war die erste wesentliche Erschwerung der Einfuhr.

Zwecks einheitlicher Regelung der Ein- und Ausfuhr und ihrer Kontrolle von einer zentralen Stelle aus wurde am 11. Februar 1916 durch Bekanntmachung des Stellvertreters des Reichskanzlers das Reichskommissariat für Aus- und Einfuhrbewilligung errichtet, das nunmehr die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen zu überwachen und die für die Kriegswirtschaft in Zukunft erforderlichen Maßnahmen auf diesem Gebiet zu ergreifen hatte.

Die Gliederung des Amtes erfolgte in Gruppen, die nach Warengruppen aus dem statistischen Warenverzeichnis zusammengestellt waren[25]). Als Hilfsorgane des Reichskommissars fungierten Vertreter von Interessenverbänden der Industrie bzw. des Großhandels: die Zentralstellen und „Hilfsausschüsse". Die Errichtung von Zentralstellen wurde schon im Oktober 1914 in Angriff genommen; sie unterstützten die Reichsregierung bei der Bearbeitung der Anträge auf Ausfuhrbewilligung. Nach Gründung des Reichskommissariats wurden sie diesem zugeordnet. Ihre Haupttätigkeit bestand „in der Vorbereitung der Genehmigung von Ausfuhranträgen und in der Besorgung des Verkehrs zwischen Antragstellern und Reichskommissar. Die Zentralstellen haben das Recht, Anträge, deren Bewilligung nicht in Frage kommt, von vornherein abzulehnen, wodurch eine Entlastung des Reichskommissars eintritt, sowie Bescheinigungen und Nachweise von den Antragstellern einzufordern"[26]). Es gab Zentralstellen der Leinen-

---

[25]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 19.
[26]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 33.

industrie, für Wollgarne, Wollengewebe, Wirkwaren, Samte, Seiden- und Kurzwaren und für verschiedene Zweige der Konfektionsindustrie.

Für Fragen, die die Einfuhr betrafen, waren die Hilfsausschüsse zuständig. Ihnen oblag die Vorprüfung der Einfuhranträge, sie hatten auf die Einhaltung der Einfuhrkontingente zu achten und zuweilen zu prüfen, ob die Einkaufsbewilligung der Reichsbank[27]) vorlag. So prüfte die Vereinigung deutscher Samt- und Seidenwarengroßhändler in Berlin die Einkaufsanträge für Seidenstoffe. Die Ein- und Ausfuhrprüfungsstelle für den Textilhandel bearbeitete die Anträge auf Wiederausfuhr von Ware in unverarbeitetem Zustande, die während des Krieges zur Aufrechterhaltung der Auslandsbeziehungen mit den Kunden neutraler Staaten zeitweise eine gewisse Rolle spielte.

Im Zusammenhang mit der Verschlechterung der deutschen Valuta wurden im Jahre 1916 Preisprüfungsstellen errichtet; zum Zwecke der Preisprüfung hielten sich auch die größeren Zentralstellen besondere Fachmänner. Den Preisprüfungsstellen oblag, die Auslandspreise, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen festzulegen. Um die Zahlungsbilanz „aktiver" zu gestalten, sollten die Preise gegenüber dem Ausland im Verhältnis zum Valutarückgang „aufgewertet" werden. Von den Antragstellern wurden sogenannte Verpflichtungsscheine verlangt, gemäß denen sie sich u. a. verpflichten mußten, den Rechnungsbetrag in Devisen zu fordern und diese sofort nach Eingang der Reichsbank zur Verfügung zu stellen, weiterhin auch dulden mußten, daß von einem Vertrauensmann der Preisprüfungsstelle der Tatbestand in den Handelsbüchern nachgeprüft wurde.

Um zu verhüten, daß für das Inland zu Inlandspreisen gekaufte Ware zu den erhöhten Auslandspreisen ins Ausland verkauft wurde, mußten sogenannte Lieferwerksbescheinigungen beigebracht werden, d. h. das Lieferwerk mußte bescheinigen, daß die Ware für den Export bestellt war. Diese Einrichtung erfreute sich beim Großhandel ganz besonderer Unbeliebtheit, da dadurch seine Bezugsquellen bekannt werden konnten.

Daß Bestellungen seitens ausländischer Abnehmer wegen der Unpünktlichkeit in der Belieferung häufig annulliert wurden, daran hatten die Zentralstellen meist wenig Schuld, da sie ziemlich flott arbeiteten. War aber schon diese Einrichtung eine starke Belästigung des Geschäftslebens, so führte die Einmischung des Kriegsministeriums zu ganz unerträglichen Ver-

[27]) Vgl. S. 17.

zögerungen. „Aufenthalte von 60 bis 100 Tagen sind nicht sehr selten, ja es bleiben Anträge bis zu einem halben Jahre im Kriegsministerium liegen[28])." Ein reguläres Ausfuhrgeschäft ließ sich unter solchen Umständen kaum durchführen; der Abnehmer im Auslande sah vielfach in solchen Verzögerungen eine Unzuverlässigkeit des deutschen Kaufmanns und gab infolgedessen seine Aufträge an andere Länder ab.

Die einschneidendste Maßnahme erfolgte zu Anfang des Jahres 1917; durch Verordnung vom 16. Januar 1917 (RGBl. S. 41–44) wurde die Einfuhr sämtlicher Waren aus dem Auslande verboten bzw. von der Genehmigung des Reichskommissars abhängig gemacht. Der Grund für eine Bestimmung von so weittragender Bedeutung war das starke Sinken des Markkurses gegen Ende des Jahres 1916, das man durch Einschränkung der Einfuhr auf das allernotwendigste Maß aufzuhalten beabsichtigte. Damit war der Grundsatz der Einfuhrfreiheit vollkommen beseitigt, eine Maßnahme, die auch die folgenden Jahre aufs entscheidendste zu beherrschen bestimmt war. Erwarb jetzt ein Kaufmann im Auslande eine Ware, die er an die deutsche Grenze brachte, so mußte er sie der zuständigen Bewirtschaftungsstelle anbieten. Von ihr hing es ab, ob sie die Ware zu einem festgesetzten Preise übernahm oder die Rückschaftung ins Ausland anordnete[29]). Dem Kaufmann war somit in den meisten Fällen jeder Anreiz zum Einkauf im Auslande genommen.

Um noch jede mögliche Lücke in der Regelung der Einfuhr zu verstopfen und gleichzeitig die ausländischen Zahlungsmittel, die bei der Ausfuhr deutscher Fabrikate in die Hände der Exporteure gelangten, für die Finanzierung der Einfuhr verwenden zu können, wurde die sogenannte Devisenordnung (RGBl. S. 105) am 8. Februar 1917 erlassen. Zu der Einfuhrbewilligung, die beim Reichskommissariat für Aus- und Einfuhrbewilligung eingeholt werden mußte, nachdem die Notwendigkeit und der Preis der einzuführenden Ware von der betreffenden Zentralstelle bzw. dem betreffenden Hilfsausschuß vorgeprüft war, kam nunmehr die Einkaufsgenehmigung der Reichsbank. Sie entschied nach dem Gesichtspunkte, ob der Vorteil des Einkaufs den Abfluß des wertvollen Devisenbesitzes rechtfertigte oder nicht. Die Entscheidung über die Einfuhrerlaubnis wurde zu dieser Zeit aus dem Reichskommissariat für Aus- und Einfuhrbewilligung zu Berlin nach

---

[28]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 24.
[29]) Vgl. Bork, a. a. O. S. 25.

Bern in die „Einfuhrabteilung bei der deutschen Gesandtschaft" verlegt, soweit es sich um Einfuhren aus der Schweiz handelte; die Einfuhrbewilligungen wurden außerdem schärferen Bedingungen unterworfen.

Auch nach einer anderen Seite hin war die Verordnung vom 8. Februar 1917, wenn auch nicht sogleich, so doch in der Folgezeit von besonderer Bedeutung. Eine ganze Anzahl Großhändler hatte im Ausland Ware gekauft, und zwar lieferbar nach Kriegsende; die Bezahlung der Ware durfte aber auf Grund der Verordnung erst nach Friedensschluß erfolgen [30]). Diese Maßnahme wurde für viele Käufer verhängnisvoll; am Tage des Friedensschlusses am 10. Januar 1920 war die Mark schon auf weniger als ein Zwölftel ihres Vorkriegswertes gefallen. Im Vertrauen auf die deutsche Währung hatte sich eine große Anzahl von Firmen mit Devisen gar nicht eingedeckt. Nur durch das Einschreiten der deutschen Regierung und durch gütliche Vereinbarungen mit ihren Kontrahenten konnten sich viele von ihnen vor dem Ruin bewahren.

Im vorstehenden Ueberblick ist versucht worden, in großen Zügen die bedeutungsvollsten Maßnahmen nach innen wie nach außen zu beschreiben, die einen Zweig des Textilwarengroßhandels nach dem anderen so gut wie zum Stillstand brachten und immer vollkommener in die Zwangswirtschaft einordneten. Diese hatte jedoch gegenüber dem Großhandel, wenn auch überwiegend, so doch nicht lediglich, eine hemmende Wirkung. In geringen Mengen wurde (Beute-)Ware von der Reichsbekleidungsstelle an die Interessenten verteilt, die mit diesen Mengen und den Geweben aus Ersatzfasern ihre Betriebe, so gut es ging, aufrechterhalten mußten. Für den bürgerlichen Bedarf haben die Ersatzfaserstoffe nie große Bedeutung erlangt; sie fanden vor allem als Gardinen, Läufer und Bezüge Verwendung. Dagegen leisteten sie für das Heer nicht unerhebliche Dienste besonders als Juteersatz für Säcke, sodann auch für Zelte, Brotbeutel und ähnliches. Die bürgerliche Bevölkerung aber ließ trotz angestrengter Propaganda ihr Mißtrauen gegenüber den Ersatzfaserstoffen nicht fahren.

Anders stand es aber mit den sogenannten Kunstspinnstoffen, die zur Ueberwindung der Rohstoffknappheit ganz

[30]) In der Denkschrift über die wirtschaftlichen Maßnahmen, X. Nachtrag, S. 146, heißt es: Soweit die Regelung sich auf den Erwerb von Waren bezieht, ist sie (die VO. v. 8. II. 17) nicht etwa deshalb entbehrlich, weil inzwischen die Einfuhr von Waren schon einer besonderen Kontrolle unterstellt worden ist. Die VO. vom 16. Januar 1917 regelt ausschließlich die Wareneinfuhr, nicht aber den Erwerb solcher Waren, die schon jetzt für die Friedenswirtschaft angekauft werden und bis nach Beendigung des Krieges im Ausland verbleiben sollen.

erheblich beitrugen, doch wegen ihrer bei Eintritt des Rohstoffmangels einsetzenden Zwangsbewirtschaftung nur in geringem Umfange zur Belebung des Handels beitrugen. Es handelt sich hierbei um die Verwendung von Altmaterial, die schon in der Vorkriegszeit üblich war, jedoch für Zwecke der Bekleidungsindustrie sich nicht als lohnend erwies, da das reine Material in den billigen Qualitäten zu niedrigeren Preisen und in genügender Menge vorhanden war[31]). Als im Verlaufe des Krieges sich die Rohstoffe verknappten, wurden auch die Abfallstoffe der Zwangsbewirtschaftung unterworfen. Diese übernahm für Wolle die der K.R.A. unterstellte Kriegswollbedarf A.-G. und für die übrigen Spinnstoffe die Kriegs-Hadern A.-G., die die benötigten Lumpen zu verschaffen und an die Reißereien und Karbonisierungsanstalten zur Herstellung des neuen Rohproduktes zu vergeben hatten, um dieses dann an die in Betracht kommenden Industrien zwecks Weiterverarbeitung zu verteilen. Waren die Beimengungen von „Kunstmaterial" zuerst nur gering, so stiegen sie allmählich auf eine ziemliche Höhe. So berichtet Bruck[32]): „Hatte man anfänglich nur Kunstwolle in Höhe von 10 Prozent in Militärtuch verwendet, so stieg dieser Prozentsatz schließlich immer mehr bis zu 50 Prozent (nach Angaben sogar darüber) der Gesamtmenge."

Auf die Verteilung von „Reichsware", die oben erwähnt wurde[33]), lohnt es sich, etwas näher einzugehen, da der Großhandel in den letzten Kriegsjahren so gut wie ganz auf sie angewiesen war. Außerdem wurde die Verteilung der Heeresbestände nach Beendigung des Krieges in ähnlicher Weise gehandhabt, und nicht zuletzt war der Verteilungsmechanismus sowohl auf die Organisation als auch auf die Mitgliederzahl der Großhandelsverbände von gewissem Einfluß. Eine Anzahl Firmen, vor allem der Baumwollbranche und unter ihnen gerade die größten, hatten sich bis dahin von den Fachverbänden ferngehalten, da sie sich wegen ihrer überragenden Stellung von einer Koalierung keine Vorteile versprachen und dazu noch befürchteten, ihrer Handlungsfreiheit dadurch Fesseln aufzuerlegen. Das änderte sich dann, als die Verteilung der von der Heeresverwaltung freigegebenen Bestände den Fachverbänden zur Verteilung überlassen wurde, wobei zwar alle Berufsgenossen berücksichtigt werden sollten, jedoch eine Besserstellung der Verbandsmitglieder durch die Umstände gegeben war. Erwähnt sei gleich hier, daß, als im Jahre 1920 die

---

[31]) Vgl. Bruck, Kunstspinnstoffwirtschaft S. 10.
[32]) Vgl. Bruck, Kunstspinnstoffwirtschaft S. 54.
[33]) Vgl. S. 18.

Verteilung der Reichsware eingestellt wurde, die im Kriege in die Verbände eingetretenen großen Firmen diese bald darauf wieder verließen, wodurch die betreffenden Verbände nicht unbeträchtlich in ihrer Stoßkraft geschwächt wurden.

Anfangs hatte die Reichsbekleidungsstelle die Verteilung der von der Heeres- und Marineverwaltung nicht in Anspruch genommenen Bestände vor allem an „Beuteware", d. h. von solchen Waren, die in den eroberten Gebieten vorgefunden und beschlagnahmt wurden, selber vorgenommen. Jedoch befriedigte diese Methode nicht recht, so daß man dazu überging, die vorhandenen Verteilungsorgane der Wirtschaft einzuschalten, zu welchem Zweck die Fachverbände der Industrie und des Großhandels mit dieser Aufgabe betraut wurden.

Die Großhandelsverbände bzw. von ihnen ernannte Beauftragte schlossen mit den einzelnen Verbandsmitgliedern oder mit sonstigen Berufsgenossen, die sich als solche ausweisen konnten, einen Vertrag über Bezug und Verteilung von Reichsware ab.

Danach verpflichtete sich jede bezugsberechtigte Firma zur Abnahme jedes auf sie entfallenden Anteils unter ausdrücklicher Verzichtleistung auf Ablehnung im Einzelfalle. Die Bezahlung des Anteils hatte fünf Tage nach Empfang der Rechnung zu erfolgen. Die betreffende Firma verpflichtete sich weiter, die erhaltene Reichsware unverzüglich zu den von der K.W.A.G. festgesetzten Bedingungen und Preisen zum Verkauf zu stellen. Die Veräußerung zu niedrigeren als den vorgeschriebenen Preisen war unzulässig; die Verkaufsbedingungen mußten lauten auf „rein netto Kasse mit 30 Tagen Ziel", vom Datum der Faktura an gerechnet. Auch den Abnehmern des Großhändlers waren die Preise genau vorgeschrieben, und dieser hatte darauf zu achten, daß sie auch eingehalten wurden; bei Zuwiderhandlungen stand dem Kleinhändler die Zahlung einer Vertragsstrafe bzw. die Ausschließung von der Belieferung mit Reichsware in Aussicht. Dieselbe Behandlung hatte der Großhändler zu gewärtigen, falls er gegen den Vertrag mit dem betreffenden Verbande oder gegen die von der K.W.A.G. festgesetzten Verkaufsbedingungen verstieß.

Die Waren wurden in einzelne gleichwertige Posten geteilt. Ein Vertrauensmann des Verbandes forderte zur Feststellung des Anteils eines Mitglieds bzw. sonstiger Bezugsberechtigter an der betreffenden Ware eine Aufstellung der im Jahre 1913 getätigten Umsätze ein. Auf dieser Grundlage wurden den Interessenten Lose zugeteilt, um etwaige Bevorzugungen auszuschließen.

Gemäß den Verkaufsbedingungen der K.W.A.G. mußte die Ueberweisung des Kaufpreises innerhalb von drei Tagen nach Annahme des Angebots erfolgen. Bei Nichtbezahlung innerhalb dieser Frist war die K.W.A.G. berechtigt, ohne weiteres vom Vertrage zurückzutreten. Zur Deckung der Unkosten wurden die Beauftragten der Verbände berechtigt, 2 Prozent auf die Nettopreise aufzuschlagen, von Fall zu Fall konnte auch ein höherer Satz durch Vereinbarung mit der K.W.A.G. erhoben werden. Bei Zuwiderhandlungen gegen die Verkaufsbedingungen der K.W.A.G. für Web-, Wirk- und Strickwaren konnte eine Vertragsstrafe über 1000 M. von dem betreffenden Verbande erhoben werden bzw. konnte er vom weiteren Bezuge von Waren ausgeschlossen werden.

Je länger der Krieg anhielt, desto spärlicher wurde die von der Reichsbekleidungsstelle zugeteilte Warenmenge. „Der Verkauf dieser Ware ist mehr als eine Arbeit im Dienste der Allgemeinheit, denn als Geschäftsunternehmen anzusprechen"[34]). Die Reichsbekleidungsstelle wünschte, daß die zugeteilte Warenmenge an möglichst viele Großhandelskunden an möglichst verschiedenen Plätzen verkauft würde, so daß der einzelne Kunde nur recht geringe Posten erhielt. Schließlich kam es zu der Vorschrift, daß dem einzelnen Abnehmer für nicht mehr als 500 M. von dem einzelnen Grossisten verkauft werden durfte. Daß Geschäfte solchen Umfangs nicht besonders lohnend sein konnten, mußte sich schon aus den entstehenden hohen Unkosten ergeben. Der Großhandel wachte aber trotzdem ängstlich darüber, daß möglichst alle zur Verteilung gelangenden Waren durch ihn in den Verkehr gebracht wurden; denn hätte er den sehr starken Tendenzen von seiten der Behörden nachgegeben, die auf seine Umgehung abzielten, so wäre ein Präzedenzfall geschaffen worden, der für die Folgezeit die schwerwiegendsten Konsequenzen gehabt hätte. Es wurde nämlich für die Deckung des Bedarfs der ärmeren Bevölkerung von der Reichsbekleidungsstelle bzw. von der K.W.A.G. Ware den Gemeinden überwiesen, die der örtliche Einzelhandel von diesen zu übernehmen und zu vorgeschriebenen Preisen an diejenigen Verbraucher zu verkaufen hatte, welche die Berechtigung auf den Bezug billiger Waren durch Bescheinigung der Gemeinde nachweisen konnten[35]). Gegen die geplante Ausweitung dieses Prinzips setzte sich der Großhandel zur Wehr, unterstützt durch den im Oktober 1916 entstandenen Zentralverband des deut-

---

[34]) So heißt es in einem Verbandsprotokoll zu Anfang des Jahres 1918.

[35]) Vgl. Jahresbericht der HK. zu Berlin 1919, S. 168.

schen Großhandels, der zur Wahrnehmung der gesamten Großhandelsinteressen gegründet worden war.

Faßt man die bisherigen Ausführungen zusammen, so läßt sich feststellen, daß die kriegswirtschaftlichen Maßnahmen dahin führten, die Tätigkeit des Großhandels auf ein sehr enges Gebiet zu beschränken. Von der Versorgung des Hauptkonsumenten, der Heeresverwaltung, wurde er als Lieferant grundsätzlich ausgeschaltet, und seine Funktionen, soweit sie für die damaligen außergewöhnlichen Verhältnisse in Betracht kamen, wie Warenverteilung, Lagerhaltung und Kreditgewährung, wurden von obrigkeitlichen Stellen ausgeübt.

Die Hereinschaffung von Waren durch Einfuhr aus dem neutralen Auslande war nur in beschränktem Maße möglich und hörte schließlich so gut wie ganz auf. Der Grund hierfür lag, wie bereits erwähnt, erstens in der fortschreitenden Verschärfung der Blockademaßnahmen seitens der alliierten Regierungen, zweitens in dem Sinken der deutschen Valuta, deren Kurs man durch Einwirkung auf unsere Zahlungsbilanz im Wege der Einfuhrdrosselung zu heben suchte.

Eine unliebsame Begleiterscheinung der Zwangsbewirtschaftung bleibt noch in diesem Zusammenhange zu erwähnen; es ist dies „jene Fülle von nach Ware stöbernden Elementen"[36]), die der Volksmund treffend als „Schieber" gekennzeichnet hat, und die auch in der Folgezeit des wirtschaftlichen Verfalls ein reiches Betätigungsfeld fand. Diese unberufenen Elemente drängten sich in die verschiedenen Handelszweige ein und schädigten den regulären Handel nicht nur materiell, indem sie durch Umgehung der gesetzlichen Bestimmung im Inland und bei der Einfuhr einen großen Teil des Umsatzes an sich rissen, sondern vor allem durch die allgemeine Diskretierung des Handels, dessen Geschäftsgebarung schlechthin mit der des „Schiebertums" identifiziert wurde.

[36]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 11.

Abschnitt B: Die Nachkriegszeit.

Kap. 1. Die Neubelebung des Textilwaren-großhandels nach Beendigung des Krieges.

Die folgende Periode der Nachkriegszeit steht unter dem Zeichen des Währungsverfalls und der Währungssanierung. Diese beiden Erscheinungen beherrschen das gesamte Wirtschaftsleben sowohl direkt, als auch indirekt durch die aus ihnen resultierenden Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik.

Zur Zeit des Waffenstillstandes waren die Läger des Textilgroßhandels nahezu völlig gelichtet, in der Textilindustrie befand sich nur eine verhältnismäßig geringe Zahl von Fabriken in Betrieb[1]), die sich dazu noch vielfach auf Spezialartikel für die Heereslieferung eingestellt hatten, und schließlich blieben die Grenzen von außen durch die Blockademaßnahmen der Entente, von innen durch die Einfuhrverbote der deutschen Regierung weiterhin so gut wie gesperrt. Für den Großhandel wurde es klar, daß die Zeit des Von-der-Hand-in-den-Mund-Lebens vorläufig noch nicht ihr Ende gefunden habe. Drei Möglichkeiten boten sich ihm für den Bezug von Waren während dieser Uebergangsperiode, und zwar durch die Verteilung von „Reichsware", durch die Einfuhr aus dem Auslande und endlich durch die allmählich wieder steigende inländische Produktion.

I. Die Verteilung von „Reichsware".

Die Verteilung der freiwerdenden Heeres- und Marinebestände, das Problem, das den Großhandel vorerst besonders interessierte, wurde der Reichstextil-A.-G. (Retag) übertragen, der Nachfolgerin der schon erwähnten Kriegswirtschafts-A.-G. Wenn auch die Erfassung der Textilbestände noch verhältnismäßig günstig verlief, so vermochte das bereits im Oktober 1918 zwecks Uebernahme und Verwertung der verfügbaren Heeresgüter errichtete Reichsverwertungsamt sich nur unvollkommen bei den untergebenen Stellen durchzusetzen. Durch unlautere Machenschaften, Diebstahl und „Schiebungen" entleerten sich die Heeresläger bald in höherem, bald in geringerem Maße. Die

[1]) Vgl. S. 12.

untergeordneten Stellen verschleuderten die Ware unter der Hand, die dann Gegenstand eines illegalen Handels wurde. Die lokalen Arbeiter- und Soldatenräte widersetzten sich häufig dem Abtransport der Bestände, indem sie diese für den eigenen örtlichen Bedarf in Anspruch nahmen[2]). Zu diesen Schwierigkeiten, die die lokalen Organisationen bereiteten, kam noch die passive Resistenz mancher militärischer Stellen, die den Anordnungen einer zivilen Behörde nicht Folge leisten wollten.

Vorschläge für die Zuteilung an die zu berücksichtigenden Textilfachverbände zu machen, lag in Händen einer Gutachterkommission und eines Verteilungsausschusses, deren Mitglieder sich aus Vertretern eben dieser Fachverbände zusammensetzten. Folgende fünf Abnehmergruppen kamen für die Verteilung in Betracht:

1. Fabrikanten von rohen, unausgerüsteten und halbfertigen Fabrikaten.
2. Konfektion und Großhandel.
3. Kleinhandel.
4. Konsumvereine.
5. Handwerk.

Die zur Verteilung gelangenden Waren wurden in eine Anzahl von Klassen gegliedert; jeder Gruppe (1–5) wurde ein bestimmter Prozentsatz an den Beständen der einzelnen Klasse zugeteilt. Z. B. gehörten zur Klasse 2a wollene, halbwollene und kunstwollene Stoffe für Frauen-, Mädchen- und Kinderoberkleidung, davon sollten erhalten[3]):

Gruppe 1: rohe und unausgerüstete Ware.
Gruppe 2: 68 Proz.
Gruppe 3: 25 Proz.
Gruppe 4: 3 Proz.
Gruppe 5: 6 Proz.

Da, wie ersichtlich, Großhandel und Konfektion eine Gruppe bildeten, mußte der ihnen insgesamt zufallende Prozentsatz durch eine gemeinsam verwaltete Organisation gemäß einem vereinbarten Schlüssel zur Verteilung gebracht werden.

Zwecks Vereinfachung der Verteilung wurde von der Retag angeregt, daß die Verbände, deren Mitglieder im wesentlichen denselben Kundenkreis hatten, sich zusammentäten, um die zur Verteilung gelangende Ware gemeinsam an ihre Mitglieder und die Bezugsberechtigten abzuführen. Am 21. Januar 1919 fand

[2]) Vgl. Jahresbericht der HK. Berlin 1919, S. 17.
[3]) Vgl. „Mitteilungen des Zentralverb. d. Dtsch. Großh." vom 1. Februar 1919, S. 21.

eine gemeinsame Sitzung der Ausschüsse der in Betracht kommenden Verbände statt, in welcher der Verteilungsschlüssel und der mit den bezugsberechtigten Verbänden zu schließende Vertrag festgelegt wurde. Die folgenden Verbände, nämlich der Verband der Großhändler bunter Webstoff- und Leinenwaren, der Landesverband der Norddeutschen Baumwollwaren-Ausrüster, der Landesverband der Westdeutschen Baumwollwaren-Ausrüster, der Landsverband der Süddeutschen Baumwollwaren-Ausrüster, der Verband der Kattun-Grossisten und die Vereinigung Deutscher Kleiderstoff-Grossisten, schlossen sich zu einer „Verteilungsstelle von Webstoff-Großhandelsverbänden" zusammen. Diese Kombination erhält noch besondere Bedeutung, da die engere Fühlungnahme aus dieser Zeit dazu führte, daß sich im Jahre 1921 die „Konventionsgemeinschaft des Baumwoll-, Leinen- und Kleiderstoffhandels" bildete[4]), die gemeinsame Zahlungs- und Lieferungsbedingungen für die oben genannten Verbände mit Ausnahme des Landesverbandes Süddeutscher Baumwollwaren-Ausrüster vereinbarte.

Mit der Gründung der neuen Verteilungsstelle wurden die alten Verträge über den Bezug von Reichsware zwischen den Verbänden und ihren Mitgliedern bzw. sonstigen Bezugsberechtigten unwirksam, und sie wurden ersetzt durch einen neuen Vertrag zwischen ihnen und der gemeinsamen Verteilungsstelle. Sie war keine juristische Person, sondern die bevollmächtigten Vertreter der Verteilungsstelle handelten lediglich als Beauftragte. Diese wurden von den Verbänden zur käuflichen Uebernahme von Waren der Retag ermächtigt mit Ausnahme von Papier- und Papiermischgeweben.

Als Grundlage für die Verteilung an die Bezugsberechtigten diente der erzielte Verkaufswert aus dem Jahre 1913 oder aus dem Durchschnitt der Jahre 1912 und 1913. Danach bekam z. B. Klasse 1, zu der solche Firmen gehörten, die einen Umsatz bis zu 250 000 Mark aufzuweisen hatten, einen Anteil, wobei sich der Mindestumsatz auf 100 000 Mark belief. Die Anteile stiegen mit dem Umsatz, jedoch nicht proportional; denn z. B. auf einen Umsatz zwischen 9 und 10 Millionen Mark entfielen nur 22 Anteile.

Jeder Bezugsberechtigte hatte sich selbst einzuschätzen bzw. sich von einer dazu ermächtigten Kommission einschätzen zu lassen, der es gleichfalls oblag, die Selbsteinschätzungen nachzuprüfen. Falls sich einer den finanziellen Anforderungen der

---

[4]) Vgl. S. 72.

ihm zugeteilten Klasse nicht gewachsen fühlte, konnte er die Einstellung in eine niedrigere Klasse beantragen.

Die Zahlungsbedingungen bildeten eine ziemliche Härte; denn mit der schriftlichen Nachricht über die zu erfolgende Zuteilung ging jedem Bezugsberechtigten die Angabe des ungefähren Wertes des auf ihn voraussichtlich entfallenden Anteils zu. Der Betrag mußte dann sofort überwiesen werden. Bis zur endgültigen Belieferung verging aber häufig eine nicht unbeträchtliche Zeit. Nicht nur war die Aufteilung der Posten oft mit recht erheblichen Schwierigkeiten verbunden, sondern auch die Beförderungsverhältnisse waren ganz ungeregelt. Abgesehen von Kohlenmangel und mangelhaftem Material wurde die Eisenbahn durch die Demobilmachung stark beansprucht. Dazu kam die durch die Waffenstillstandsbestimmungen bedingte Ablieferung großer Mengen von Lokomotiven und Waggons und schließlich die anfangs ganz planlose Einführung des Achtstundentages. Die Bezahlung der übernommenen Posten erfolgte zur Hälfte in Kriegsanleihe, die zum Parikurse angenommen wurde, oder Reichsschatzanweisungen, zur Hälfte in bar.

Jeder Bezugsberechtigte war verpflichtet, die von der Verteilungsstelle bezogene Ware nicht billiger zu verkaufen als zu dem von der Verteilungsstelle bekanntgegebenen Mindestverkaufspreis. Dieser durfte nur mit Zustimmung der Verteilungsstelle im Falle der Unverkäuflichkeit der Ware zu dem festgesetzten Preise unterschritten werden. Im übrigen war ein bestimmter Aufschlag auf die Einkaufspreise für den Wiederverkauf nicht festgesetzt. Desgleichen waren die Grossisten auch nicht verpflichtet, ihre Abnehmer, wie früher[5]), zur Einhaltung eines bestimmten Verkaufspreises anzuhalten. Die Grossisten - und ebenso die Kleinhändler - waren also grundsätzlich an keine bestimmten Aufschläge gebunden; sie mußten nur darauf achten, mit der Preistreibereiverordnung nicht in Konflikt zu geraten.

Hatte aber der Großhandel gehofft, schon bald nach Abschluß des Waffenstillstandes mit größeren Warenquantitäten beliefert zu werden, so sah er sich darin getäuscht. Bis weit in das Frühjahr 1919 zogen sich die Vorbereitungen hin, und die Verbandsberichte dieser Zeit sind voller Klagen des Handels über den schleppenden Gang der Zuteilung, der durch die oben erwähnten Verkehrsschwierigkeiten, den Arbeitermangel und die allgemeine Desorganisation hervorgerufen worden war.

[5]) Vgl. S. 20.

Für die im Kriege zur Blüte gelangte Papiergarnindustrie lagen die Verhältnisse etwas anders. Mit dem Kriegsende schien diese vor ihrem Zusammenbruch zu stehen, und ihre Lage verschlimmerte sich noch dadurch, daß die riesigen Heeresbestände in Papiergarn frei wurden, für deren Absatz gesorgt werden mußte. Vor allem in der Absicht, die Weiterbeschäftigung der Arbeitnehmer sicherzustellen, entschloß sich die Regierung, zwecks Stützung der Papiergarnindustrie einzugreifen. Die K. R. A. erließ eine Verordnung, die die Herstellung bestimmter Artikel aus Wolle, Flachs, Baumwolle, Jute, Hanf usw. verbot. 34 verschiedene Artikel waren aufgezählt, die fast ausnahmslos aus Papiergarn hergestellt werden mußten; nach und nach verringerte sich aber ihre Zahl. Das Mißtrauen des Publikums gegen Papiererzeugnisse war nicht zu beseitigen. Man wartete auf die Aufhebung der Blockade bzw. deckte sich mit den auf Schleichwegen über das besetzte Gebiet hereinkommenden Waren ein. Der Großhandel konnte seine Lagerbestände an Papiergarngeweben entweder überhaupt nicht oder nur mit Verlust unterbringen.

II. Die Einfuhr aus dem Auslande.

Die zweite Quelle, um Textilwaren während dieser Uebergangszeit zu erhalten, bildete das Ausland. Dabei muß man zwischen den auf legalem Wege eingeführten Waren und den Schmuggelwaren unterscheiden, die über das inzwischen von den alliierten Mächten besetzte Rheinland durch das sog. Loch im Westen hereinströmten. Bekanntlich zogen im Laufe des Dezember 1918 die Truppen der Entente in das linksrheinische Deutschland ein und schoben zunächst die Blockadegrenze — die feindliche Blockade wurde offiziell erst am 12. Juli 1919 aufgehoben — bis an die Rheinlinie vor. Von seiten der Interalliierten Rheinlandkommission wurden die deutschen Einfuhrbestimmungen außer Kraft gesetzt, und die deutschen Zollstellen bekamen die Anweisung, alle Waren, für die eine Bewilligung der Besatzungsbehörden vorlag, ungehindert hereinzulassen[6]). Wesentlich war, daß im Westen für Deutschland gar keine Zollgrenze bestand und die Einfuhr in das besetzte Gebiet so gut wie keine Behinderung erfuhr. Der Warenstrom, der sich nunmehr ins Rheinland ergoß, wurde teils dort von der Bevölkerung bzw. Besatzungsarmee verbraucht, teils in Erwartung der Aufhebung der Blockade in den großen Städten aufgestapelt,

[6]) Vgl. Bork, a. a. O. S. 44.

teils wurde sie unter Umgehung der Blockadebestimmungen nach dem unbesetzten Deutschland „verschoben".

Auf diesem Wege gelangten große Mengen von Textilwaren auf den deutschen Markt. Obwohl diese in ihrer Beschaffenheit z. T. recht geringwertig waren, so daß man geradezu von einem „Ramschverkauf" aller in den Ententestaaten unabsetzbar gewordenen Waren reden könnte, erzielten sie infolge der stürmischen Nachfrage sehr hohe Preise. Die Folge dieses Schmuggelhandels war jedenfalls die, daß der reguläre Großhandel gegenüber unlauteren Elementen benachteiligt wurde. Während der legitime Großhandel nur mit größter Mühe Einfuhrbewilligungen für schon bestellte und bezahlte Ware erhalten konnte, mußte er zusehen, wie trotzdem umfangreiche Warenmengen den Verbrauchern zugeführt wurden, ein Umstand, der auf die geschäftliche Moral keineswegs einen günstigen Einfluß ausübte.

III. Die Wiederaufnahme der Belieferung durch die inländischen Fabrikanten.

Seit dem Frühjahr 1919, als die inländischen Betriebe wieder in Gang kamen, trat der Bezug von ihnen für den Textilwarengroßhandel in wachsendem Maße in den Vordergrund. Als nämlich die seitens der Reichsbehörden beschlagnahmten Materialien und Garne durch die Fachverbände zur Verteilung gelangten, konnte die Industrie die Fabrikation nach und nach wieder aufnehmen. Jedoch nicht alle hergestellten Waren kamen in den freien Handel. So mußten z. B. die der Industrie seitens der Reichswirtschaftsstelle für Wolle überwiesenen Rohstoffe nach bestimmten Vorschriften verarbeitet und die sog. Typentuche an die Retag geliefert werden, die daraus Kleidung für die entlassenen Soldaten und die minderbemittelte Bevölkerung herstellen ließ. Diese wurde dann meist direkt von den Kommunen bzw. von Einzelhändlern beliefert, denen die Ware von den zuständigen Organen der Kommunalverbände zugeteilt worden war.

Der Bezug von Rohstoffen aus dem Auslande war vorerst nicht sehr bedeutend, vor allem auch deshalb, weil die Preise, abgesehen von der herrschenden Weltteuerung, durch den Sturz der deutschen Valuta außerordentlich hoch waren. So mußte man für den Dollar im Januar 1919 das Doppelte, Mitte Juni schon beinahe das Vierfache der Friedensparität bezahlen[7]). Da diese Entwicklung damals noch als eine vorübergehende Er-

[7]) Vgl. Dollarkurse in Berlin 1919—1924.

scheinung aufgefaßt wurde, glaubte man allgemein gut daran zu tun, mit dem Einkauf aus dem Auslande zu warten. Die Nachfrage im Inlande war aber, jedenfalls bis Mitte Juli, so stürmisch, daß sie sich durch die hohen Warenpreise nicht abschrecken ließ. Nur in der Zeit von Mitte Juli bis Mitte August 1919 ließ die Kauflust nach, da die Verbraucher glaubten, daß infolge der Aufhebung der Blockade und des bald zu erwartenden Friedensschlusses, der die Wiederanknüpfung geregelter Geschäftsbeziehungen mit dem Auslande mit sich bringen sollte, eine Verbilligung der Waren eintreten würde.

Stellten schon die hohen Warenpreise an das durch die Zwangswirtschaft während des Krieges stark angegriffene Vermögen des Großhandels außerordentlich große Ansprüche, so hatte die weitgehende Verschärfung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen der Industrie eine weitere finanzielle Anspannung der Betriebe zur Folge. Die Situation des Großhandels war insofern schwierig, als die Fabrikanten durch die Abschließung Deutschlands vom Auslandsmarkt eine mehr oder weniger vollkommene Monopolstellung genossen und außerdem noch aus Gründen der Arbeiterbeschäftigung der Unterstützung der Regierung sicher sein konnten. Das führte vielfach zu einer Ueberspannung der Konditionen. Es wurden teilweise Aufträge nur ausgeführt, wenn bei ihrer Erteilung ein Viertel, ein Drittel oder die Hälfte des Betrages angezahlt wurde, der Rest war nach Empfang der Rechnung zu begleichen. Das Verlangen nach sofortiger Kasse nach Empfang der Rechnung war jedoch zu dieser Zeit noch die Regel. Derartige Bedingungen waren aber keineswegs einfach ein Ausfluß von Willkür seitens der Fabrikanten; denn die Forderungen der auswärtigen Rohstofflieferanten, die durch den Währungsverfall vielfach das Zutrauen zur deutschen Wirtschaft verloren hatten, waren derartig scharf, daß der Fabrikant sich vielfach außerstande sah, diese Lasten allein zu tragen.

Hinsichtlich des Liefertermins und hinsichtlich der Preise wurden seitens der Fabrikanten Vorbehalte gemacht, die dazu führten, daß es weitgehend in ihrem Belieben stand, ob sie überhaupt liefern wollten; gleichfalls mußten etwaige Nachforderungen von den Abnehmern im voraus genehmigt werden. Im Falle von Betriebsstörungen mußte die Hinausschiebung der Lieferung um deren Dauer geduldet werden (sog. Betriebsstörungsklausel), gleichgültig, ob die Lieferungsunmöglichkeit im Betriebe des Fabrikanten oder im Betriebe eines seiner Liefe-

ranten entstanden war[8]). Im Falle von Streiks lag darin eine besondere Härte für den Abnehmer, wenn die Arbeitseinstellung durch die Unnachgiebigkeit des Fabrikanten gegenüber berechtigten Forderungen der Arbeitnehmer hervorgerufen war. Denn in diesem Falle, dessen Nachprüfung jedesmal schwierig gewesen wäre, mußte der Abnehmer die volle Last der Folgen der verzögerten Belieferung tragen, obwohl den Lieferanten allein die Schuld an dieser Verzögerung traf.

Diese strengen Bedingungen stellten noch insofern eine schwere Belastung des Großhandels dar, als er meist nicht in der Lage war, an seine Abnehmer ähnliche Forderungen zu stellen. Auf der einen Seite mußte der Großhandel seinem Lieferanten spätestens nach Empfang der Rechnung Zahlung leisten, auf der anderen Seite seinen Kunden noch bis zum Ende des Jahres 1919 Kredite einräumen.

Kap. 2. Die Wirtschaftslage des Textilwarengroßhandels.

I. Bis zum Ende der Inflation.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1919 machte der Abbau der Kriegswirtschaft weiterhin langsam Fortschritte; es schienen normalere Verhältnisse in Aussicht zu stehen. Die Blockade der Ententestaaten fiel, die Devisenordnung wurde aufgehoben, Textilrohstoffe konnten wieder eingeführt werden. Von nun an wird aber die Entwertung der Mark, anfänglich für eine Episode gehalten, für den folgenden Zeitabschnitt das zentrale Wirtschaftsproblem. Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands wird geradezu zu einem Spiegelbild seiner monetären Verhältnisse, vor allem in der Zeit des Währungsverfalls, aber auch in der der Währungsreform; die Maßnahmen von Staat und Wirtschaft werden entscheidend durch sie beeinflußt.

Deutlich zeigt sich die Abhängigkeit des Konjunkturverlaufs von der Valutaentwicklung, der sich fast ausnahmslos als eine Funktion des Dollarkurses erweist. Von Konjunkturschwankungen im eigentlichen Sinne, d. h. von solchen, wie sie zum Gegenstand der Konjunkturtheorie gemacht worden sind, kann hier kaum gesprochen werden. Die Dauer einer Schwankung, also von einem Tiefstand zum nächsten, betrug nicht eine Reihe von Jahren, sondern oft nur wenige Monate. Ein allmähliches

[8]) Vgl. Jahresbericht der HK. Berlin 1919, S. 171.

Ansteigen bis zum Hochschwung gab es im allgemeinen schon wegen der kurzen Dauer der Bewegung nicht; sie kam meist ebenso plötzlich wieder zum Stillstand.

Zur Erklärung dieser Wechsellagen reicht die Tatsache der Geldentwertung allein aus; sie bzw. ihre Ursache, die Geldvermehrung, wird zur einzigen Triebkraft, so daß die Lehren der Quantitäts- und Currencytheorie zum Verständnis der damaligen Konjunkturentwicklung ziemlich restlos ausreichen. Denn „die Geldmengenlehre und das currency prinzipie halten ausgesprochen oder unausgesprochen die Preissteigerung für diejenige Erscheinung, die alle anderen nach sich zieht"[1]). Und diese Preissteigerung wird angesehen als eine Folge der Vermehrung der Zahlungsmittelmenge, wobei die Erhöhung oder Verringerung der Umlaufsgeschwindigkeit eine die Preissteigerung fördernde bzw. hemmende Wirkung ausübt.

Hinzu tritt ein psychologisches Moment von nicht zu unterschätzender Bedeutung, das wohl die Plötzlichkeit des Aufschwungs und der Stockung verständlicher zu machen geeignet wäre. Der Dollarkurs wurde nämlich zu einer Art Barometer, an dem sich die voraussichtliche Preisentwicklung ablesen ließ; stieg der Dollarkurs, so wurde die Kauflust angeregt, da in Kürze höhere Preise zu erwarten waren. So konnte die für normale Verhältnisse merkwürdige Erscheinung zur Tatsache werden, daß bei steigenden Preisen die Kauflust einsetzte, daß sie bei stabilen oder fallenden Preisen wieder nachließ und sich erst, wenn ein Umschwung, also eine Aufwärtsbewegung, eintrat, neu belebte.

Da sich aus dem Konjunkturverlauf und seinen Folgen wesentliche Rückschlüsse auf die Entwicklung des Textilwarengroßhandels ziehen lassen, soll im folgenden etwas näher auf ihn eingegangen werden. Vorausgeschickt werden soll eine tabellenartige Uebersicht der Konjunkturentwicklung im Textilwarengroßhandel[2]), die allerdings von der allgemeinen, jedenfalls während der Inflationszeit, nicht bedeutend abweicht. Die Tabelle will vor allem auch auf die Abhängigkeit des Konjunkturverlaufs von den Valutaschwankungen hinweisen, deren Relation nur zweimal, Ende 1922 und 1923, durchbrochen wurde, da die verfügbare Kaufkraft mit der außerordentlichen Preissteigerung nicht mitkommen konnte, die Einkommen dem gestiegenen Preisniveau nicht rasch genug angepaßt wurden. Auch die nach der Stabilisierung der Währung am Ende des Jahres 1923 ein-

---

[1]) Vgl. Handwörterb. d. Staatswiss., Artikel ‚Krisen', S. 61.

[2]) Vgl. S. 32.

Konjunkturschwankungen 1919—1924.

Jahr	Monate	Verlauf	$ = Kurs	Stichtag
1919	Ab Mitte August	Hochkonjunktur (1. »Ausverkauf«)	19.25 48.45	15. 8. 31. 12.
1920	Bis März	Anhalten der Konjunktur	100.50	28. 2.
	März — August	Rückgang, Stillstand	42.50	31. 7.
	Seit August	Wiederbelebung	84.00	15. 11.
	Ende des Jahres	Stockung	73.35	31. 12.
1921	Bis Mai März	Fortsetzung der Stockung Tiefstand	60— 70.00 um 60.—	— —
	Juni	Um- und Aufschwung (Ausfuhrsteigerung)	63.35 75.15	1. 6. 31. 6.
	Bis Ende November	Hochkonjunktur (2. »Ausverkauf«)	245.—	30. 11.
	Dezember	Rückschlag (Starker Kursrückgang)	190.—	1. 12
1922	Bis Ende Januar	Fortdauer der Stockung	200.—	15. 2.
	Mitte Februar bis April	Starke Beschäftigung	299.—	13. 4.
	Mitte April bis Mitte Juni	Abflauen	291.63 288.88	18. 4. 9. 6.
	Mitte — Ende Juni	Rascher Aufschwung	374.05	30. 6.
	Ende Juni bis Mitte Oktober	Panik (3. »Ausverkauf«)	4 500.—	31. 10.
	Bis Jahresende	Abflauen der Konjunktur (trotz steigenden Kurses)	7 350.—	30. 12.
1923	Januar bis Mitte Februar	Erneute Nachfrage	7 260.— 49 000.—	2. 1. 31. 1
	Bis Mitte April	Abflauen (Stützungsaktion)	19 500.— 21 150.—	15. 2. 15. 4.
	Bis Ende August	Erneuter Aufschwung	29 500.— 10.3 Mill.	18. 4. 31. 8.
	Bis Ende November	Stockung (trotz stark steig. Kurses)	9,7 „ 4.2 Bill.	3. 9. 30. 11.
	Während d. zweiten Jahreshälfte	Kein Auslandsgeschäft (Preise üb. Weltmarktniveau)		
	Anfang Dezember	Belebung (Vermehrung der Zahlungsmittelmenge)		
1924	Bis Ende des ersten Quartals	Fortsetzung		
	Bis August	Stillstand (7. April Kreditkontingentierung)		
	Ab Ende August	Belebung (Annahme des Dawesplanes)		

tretenden Konjunkturschwankungen hängen, wie in der Tabelle angedeutet, ziemlich eng mit dem Geld-, Kredit- und Währungswesen zusammen. Was die in der Uebersicht verwendeten Ausdrücke betrifft, so folgen sie aus den oben angegebenen Gründen[3]) mehr dem allgemeinen Sprachgebrauch, als der wissenschaftlichen Terminologie.

Als sich um die Mitte August des Jahres 1919 zeigte, daß im Gegensatz zu der erhofften Preisermäßigung infolge der Aufhebung der Blockade die Preise weiter stiegen, setzte eine stürmische Nachfrage erneut ein. Ja, erst durch die Aufhebung der Blockade wurde man gewahr, daß das Preisniveau des Auslandes das deutsche nicht unerheblich überstieg, das durch Wuchergesetzgebung und Höchstpreise künstlich niedrig gehalten wurde. Diesen Umstand machte sich insbesondere das Ausland zunutze und kaufte die im Inland noch knappen Textilwaren zu billigen Preisen auf, um sie in entgegengesetzter Richtung durch das „Loch im Westen" hinauszuschaffen. Dieser Aufkauf deutscher Waren war so planmäßig und so allgemein, daß man den Ausdruck des „Ausverkaufs Deutschlands" geprägt hat, und, da ihm noch mehrere folgten, sei dieser der „erste Ausverkauf" genannt. Die Umsätze des Großhandels waren zwar dem Werte nach sehr beträchtlich, doch blieben sie mengenmäßig weit hinter den der Vorkriegszeit zurück[4]).

Im Herbst des Jahres 1919 wurden außer einer Reihe von Nahrungsmitteln des Massenverbrauchs die wichtigsten Rohstoffe für die Textilfabrikation von allen Einfuhrbeschränkungen befreit[5]). Davon betroffen wurden Baumwolle, Wolle, alle Faser- und Gespinststoffe außer Flachs, dessen Anbau im Inlande dadurch geschützt werden sollte[6]), und zwar sowohl in rohem Zustande als auch gereinigt, gebleicht oder gefärbt oder sonst vorgerichtet; ausgenommen waren Vorgespinste und Garne[7]). Infolgedessen vermehrten sich von nun an die Angebote der heimischen Weber, die auch wieder die langentbehrten besseren Qualitäten herstellen konnten. So zeigte es sich, daß Kunstwollerzeugnisse schwer zu verkaufen waren, da die Nachfrage nach besserem und haltbarem Material vorherrschte[8]). Das Ende des

---

[3]) Vgl. S. 30 31.

[4]) Jahresbericht d. HK. Berlin 1919, S. 170.

[5]) Bekanntmachung über die Einfuhr von Textilien vom 30. September 1919, „D. Reichsanz." Nr. 225 v. 2. Okt. 1919.

[6]) Laut Jahresbericht d. HK. Berlin 1919, S. 184, mußten den deutschen Flachsbauern in den Preisen sehr hohe Zugeständnisse gemacht werden, damit sie gegenüber den Preisen für Getreide, und besonders Hafer, auch weiterhin Flachs anbauten.

[7]) Vgl. Bork, a. a. O. S. 37.

[8]) Vgl. Jahresbericht d. HK. Berlin 1919, S. 177.

Jahres 1919 stand fast in allen Hauptzweigen des Textilwarengroßhandels im Zeichen einer starken Haussebewegung trotz der durch die Geldentwertung außerordentlich gesteigerten Preise.

Diese setzte sich bis in das erste Quartal des Jahres 1920 fort. Preise sowie Nachfrage stiegen beständig, wobei das Angebot weit hinter dem der Vorkriegszeit zurückblieb. Während aus dem Auslande außer durch das „Loch im Westen", das im Laufe des Jahres einigermaßen gedichtet werden konnte, und aus Elsaß-Lothringen Textilfertigwaren in ganz geringen Mengen auf den Inlandsmarkt kamen, wiesen die inländischen Fabriken der Menge nach nur etwa 25—30 Prozent ihrer Friedensbeschäftigung auf[9]). Es fand infolgedessen jede Ware Absatz. Dadurch entwickelten sich ungesunde Kalkulationsmethoden; das spekulative Moment wuchs zusehends. Der Handel riß sich um jedes Stück Ware, gleichgültig, wie hoch der Einstandspreis war; denn man hatte die Gewißheit, einen noch höheren Verkaufspreis erzielen zu können. Den Kaufverträgen, die mit den Lieferanten abgeschlossen wurden, fehlten die wesentlichsten Bestimmungen, wie feste Liefertermine, feste Preise und die Verpflichtung, die gekaufte Ware mustergetreu zu liefern. Die nun schon einige Monate andauernde außerordentlich rege Nachfrage sowohl von seiten des an Waren knappen Inlands als auch seitens des Auslands, für das der deutsche Preisstand eine große Valutaprämie bedeutete, verführte den Großhandel dazu, trotz der labilen Lieferungsbedingungen weit über Bedarf Bestellungen zu machen, die noch dazu seine finanzielle Leistungsfähigkeit überstiegen.

Als Anfang März der Markkurs sich erheblich zu bessern begann, schrumpfte das Ausfuhrgeschäft zusammen, und die stürmische Nachfrage im Inlande legte sich. „In weite Kreise des Volkes", so heißt es im Jahresbericht der Berliner Handelskammer[10]), „war das Verständnis für den Zusammenhang zwischen Warenpreis und Valuta gedrungen, zumal vorher allenthalben die hohen Preise mit dem niedrigen Markkurs begründet worden waren." Die Folge davon war, daß die Verbraucher mit ihren Einkäufen zurückhielten; dem Großhändler wurde die Abnahme seiner Ware verweigert, und dieser versuchte nun seinerseits aus seinen drückenden Verträgen als wider die guten Sitten verstoßend herauszukommen. Verschlimmert wurde die Lage dadurch, daß die während der

[9]) Vgl. Jahresbericht d. HK. Berlin 1920, S. 84.
[10]) a. a. O., Jahrg. 1920, S. 8.

Haussezeit vergeblich erwarteten Lieferungen nunmehr infolge der Stagnation zur Ausführung gelangten.

Der Rückschlag der Marktlage traf den Großhandel meist ganz unvorbereitet; seine Läger waren mit zu vielen und zu hohen Preisen eingekauften Waren angefüllt, und auch die Preise der aus laufenden Verträgen noch abzunehmenden Mengen entsprachen den veränderten Absatzverhältnissen nicht mehr. Während der kapitalkräftige Großhandel seine Preise noch zu halten suchte, schritt der minder leistungsfähige zu „Angstverkäufen" und versuchte seine Ware zu jedem Preise loszuschlagen. Hatte man früher die Haussebewegung als etwas Dauerhaftes angesehen, so schlug nunmehr die Stimmung nach der entgegengesetzten Seite um. Nach einigem Zögern sah sich schließlich auch der kapitalkräftigere Großhandel zu Verlustverkäufen zu schreiten gezwungen. Anfang August 1920 war aber die Depression überwunden; mit steigendem Dollarkurse stieg auch die Konjunkturkurve. Da auch die Preise rasch anstiegen, belebte sich die in den Monaten der Stockung verschwundene Kauflust; dazu kam noch, daß sich in der Zwischenzeit die Löhne den gestiegenen Lebenshaltungskosten angepaßt hatten.

Daß der jetzt einsetzende Aufschwung lediglich ein Ausfluß der Geldentwertung war, beweist auch der Umstand, daß der Weltmarkt noch schwer unter der seit dem Frühjahr in den Vereinigten Staaten einsetzenden Deflationskrise litt. Dabei erfuhren die Baumwollpreise einen Sturz von 40 auf 16 Cents für das amerikanische Pfund, von dem die übrigen Textilrohstoffe in gleicher Weise betroffen wurden; auch die Frachtraten fielen bis auf 50 Prozent. Gegen Ende des Jahres flaute die Haussebewegung bei sinkenden Devisenkursen wieder ab.

Die Stockung hielt bis zur Mitte des Jahres 1921 an; die Preisrückgänge im Inland waren begleitet von einer parallelen Bewegung auf dem internationalen Textilrohstoffmarkt, besonders der Baumwolle. Im ersten Vierteljahr fiel der Baumwollpreis von 15,50 auf 11,20 Cent pro Pfund und bewegte sich damit unter dem nominellen Vorkriegspreise; bei Berücksichtigung der Geldentwertung bedeutete dieser Preis sogar eine ganz erhebliche Unterschreitung. Während sich der Baumwollpreis im Laufe des Jahres weiter senkte, zogen seit der Mitte des Jahres die Woll- und Seidenpreise an.

Den innerdeutschen Markt beherrschte wiederum die Devisenentwicklung, die seit Bekanntwerden der schweren Bedingungen des Londoner Abkommens eine steigende Tendenz aufwies. Vom Juli ab setzte eine stürmische Nachfrage ein;

inzwischen hatten auch Löhne und Gehälter sich dem Preisniveau angleichen können. Allerdings kamen viele Lohnkämpfe in diesem Jahre vor, und auch der Berliner Textilwarengroßhandel hatte eine beträchtliche Anzahl Streiks aufzuweisen. Der Großhandel, der sich jetzt bemühte, sich möglichst rasch einzudecken, stieß wiederum auf schwere Bedingungen seitens seiner Lieferanten, die er trotz anfänglichen Protestes schließlich anzunehmen gezwungen war. Obwohl die Textilindustrie bereits im Juli 1921 zu 70—80 Prozent ihrer Vorkriegsarbeit beschäftigt war[11]), lich ihr die starke Nachfrage des In- und Auslandes[12]) eine monopolartige Position. Aufträge wurden nur unter dem Vorbehalte angenommen, daß der Abnehmer nachträgliche Aufschläge auf den vereinbarten Preis zu zahlen sich bereit erklärte; auch für die schon früher aufgegebenen Aufträge wurden jetzt Zuschläge verlangt, die der Großhändler meist bewilligte, um nur in den Besitz der Ware zu gelangen.

Die großen Anforderungen an die Bestände des Großhandels führten schließlich dazu, daß er nicht in der Lage war, die Aufträge in vollem Umfange auszuführen. Da er von seinen Lieferanten nicht rechtzeitig beliefert wurde, und zwar meist aus Gründen, die diese auch nicht zu vertreten hatten, mußte er gegenüber seinen Abnehmern zu einer Kontingentierung schreiten, die vielfach eine stückweise Verteilung der Ware an die Kundschaft zur Folge hatte. Das änderte sich aber, als gegen Ende des Jahres infolge der plötzlichen Besserung des Markkurses die Nachfrage nachließ.

Im Laufe des Jahres 1921 nahm die Zwangswirtschaft, vor allem durch die Vermehrung von Einfuhrverboten, schärfere Formen an; eine gleiche Handhabung erfuhr die aus dem Geiste der Zwangswirtschaft entstandene Wuchergesetzgebung. Die Verbraucherschaft machte gegen die Preiserhöhungen mit äußerster Schärfe Front und forderte die Regierung zum Eingreifen auf. Der Großhandel sah sich zwischen zwei Bewegungen; denn die Fabrikanten erzwangen Verschärfung der Konditionen und höhere Preise, die Abnehmer drängten auf Preis- und Konditionenabbau, um nicht selbst mit dem Gesetz in Konflikt zu geraten oder die meist unverschuldet hohen Preise mit eingeschlagenen Fensterscheiben quittiert zu bekommen. Aus der Perspektive betrachtet, erscheint die damalige Lage einigermaßen sonderbar; denn auf der einen Seite treibt der Staat durch inflationistische Geldpolitik — die Frage des

[11]) Vgl. Jahresbericht der HK. Berlin 1921, S. 10.
[12]) Vgl. Tabelle S. 32 „2. Ausverkauf Deutschlands".

Verschuldens bleibe dabei unerörtert — die Preise in die Höhe, die deutsche Valuta in die Tiefe und bezichtigt gleichzeitig den Handel der Preistreiberei, die er durch seine Wuchergesetzgebung streng bestraft.

Während sich die unlauteren Elemente über die gesetzlichen Beschränkungen hinwegsetzten, bedeuteten die Bestimmungen des Preiswucherrechts für den legalen Großhandel sehr schwere Behinderungen. Der Preiskalkulation wurden folgende Bestimmungsmerkmale zugrunde gelegt: auf den Einstandspreis konnten Zuschläge berechnet werden, die sich aus den allgemeinen Unkosten, besonderen Unkosten, aus Kapitalzins, Risikoprämie und Unternehmerlohn zusammensetzten. Damit war ein „natürlicher" Preis zustandegebracht, der bei der theoretischen Erklärung der Kostenbestandteile eines Preises verwendbar, der Preisberechnung der Praxis aber vollkommen fremd ist und vor allem die Einwirkung von Angebot und Nachfrage, die Tatsache der Bildung eines „Marktpreises", gar nicht berücksichtigt. Durch das starre Festhalten der Gerichte an dem Prinzip „Mark gleich Mark" wurden ganz schematisch lediglich Gestehungs- und Verkaufspreis miteinander verglichen und die inzwischen veränderte Kaufkraft des Geldes gar nicht berücksichtigt. Demgegenüber wurde die sog. Wiederanschaffungstheorie propagiert, auf Grund deren verlangt wurde, daß ein Preiswucher dann nicht als vorliegend angesehen werden dürfe, wenn ein solcher Preis gefordert werde, der die Anschaffung einer gleich großen Warenmenge von gleicher Qualität ermögliche. Diese Auffassung drang nicht durch, was zur Folge hatte, daß es für den Großhandel mehr oder weniger zwecklos wurde, sich ein Lager hinzulegen, das sich, so merkwürdig dies auch sein mag, bei steigender Konjunktur entwerten mußte. Denn die zu niedrigerem Preise als dem herrschenden Marktpreis eingekauften Waren durften nicht diesem entsprechend verkauft werden, sondern nur zum Einstandspreis plus den aufgezählten Kostenmomenten.

Abgesehen davon, daß der Großhandel wegen der unsicheren Lage und der Ungewißheit der zukünftigen Konjunkturentwicklung schwerlich auf längere Zeit umfassende Dispositionen treffen konnte, wurde ihm durch die Preiswuchergesetzgebung die Lagerhaltung, die allerdings durch die mangelhafte Belieferung vielfach tatsächlich nicht erfolgen konnte, so gut wie unmöglich gemacht. Mit anderen Worten: zwei der wichtigsten Großhandelsfunktionen, das Lagerhalten und vorausschauende Disponieren, hatten, wie es sich zeigt, in der Inflationswirtschaft keinen Platz. Schon hier in der chrono-

logischen Uebersicht möge darauf hingewiesen werden; denn der in dieser Zeit stärker hervortretende „direkte Verkauf", d. h. der Verkauf seitens der Fabrikanten unter Umgehung des Großhandels, findet in den eben genannten Gründen z. T. seine Erklärung. Da der Großhandel in der damaligen Zeit weder dem Lieferanten noch dem Abnehmer besondere Vorteile bot, mußte seine Stellung zwangsläufig erschüttert werden. Kennzeichnend ist auch, daß im Jahre 1921 die Konzentration vor allem in der Industrie, teilweise auch im Großhandel, zunahm[18]).

Mit dem 1. Dezember setzte ein Rückschlag in der Konjunktur ein, die Börse erlebte einen ihrer „schwärzesten" Tage. Der Dollarkurs, der in der zweiten Novemberhälfte zwischen 245 und 295 geschwankt hatte, fiel auf 198 und riß manche Effektenkurse bis um 700 Prozent in die Tiefe. Die Folge der Markkursbesserung machte sich in den letzten Wochen des Jahres durch ein Abflauen der Nachfrage geltend. Der Großhandel zeigte in seinen Bestellungen meist große Zurückhaltung.

Im Jahre 1922 nimmt die Markentwertung immer bedrohlichere Formen an; die Erkenntnis des „Substanzschwundes" wird Allgemeingut aller Wirtschaftskreise. Die Stockung seit dem Dezember 1921 setzte sich bis Mitte Februar des folgenden Jahres fort. Als aber dann die Mark von neuem im Kurse zu sinken begann und die Preise wieder aufwärts tendierten, regte sich die Nachfrage von neuem. Schon im April trat aber ein Umschwung ein, da die Hoffnung auf einen günstigen Ausgang der Konferenz von Genua einen stabilisierenden Einfluß auf den Markkurs ausübte. Der ergebnislose Verlauf der Konferenz war der Anlaß einer erneuten Abwärtsbewegung der Mark, die beträchtliche Dimensionen annahm. Eine wilde „Flucht aus der Mark" setzte ein; es kam zu stürmischen Hamsterkäufen an allen „Sachwerten". Hinzu traten Massenaufkäufe durch Vertreter der hochvalutarischen Länder, die den dritten und letzten „Ausverkauf Deutschlands" herbeiführten.

Trotz des weiteren fortgesetzten Steigens der Devisenkurse setzte ungefähr von der Mitte Oktober 1922 ab ein Nachlassen der Nachfrage ein, das bis zum Jahresende andauerte. Zum ersten Male waren die Preise über die Zahlungsfähigkeit der breiten Masse der Konsumenten hinausgegangen; aber auch das Ausland fiel als Abnehmer aus. Die Preise für deutsche Textilerzeugnisse hatten nicht nur das Weltmarktniveau erreicht, sondern sogar überschritten, ganz abgesehen davon, daß sehr viele Länder, vor allem mit einer hohen Valuta, gegen die deutschen

[18]) Näheres: S. 75 ff.

Waren scharfe Antidumpingmaßnahmen ergriffen hatten. Auf die Tatsache, wie stark das Einkommen breiter Schichten gegenüber dem Preisniveau zurückblieb, weist der Berliner Handelskammerbericht hin: „Die Warenpreise sind jedoch der Erhöhung der Löhne und Gehälter mit durchschnittlich 40–50fachen Steigerungen vorausgeeilt ...[14]).

Infolge der rapiden Aufwärtsbewegung der Preise wurde der Vermögensschwund für den Großhändler schon recht fühlbar. Die Fabrikanten verschärften ihre Bedingungen in steigendem Maße; Aufträge wurden nur zu „freibleibenden Preisen" angenommen oder unter dem Vorbehalt, bei Lieferung der Ware Preisaufschläge zu fordern, die häufig ein Vielfaches des zugrundeliegenden Preises betrugen. Da die Textilindustrie für den Bezug ihrer Rohstoffe auf das Ausland angewiesen war, ging sie zum Verkauf in sog. gebrochener Währung über, d. h. die Rohstoffe wurden in „Edelvaluta" berechnet, die Verarbeitungskosten in (Papier-)Mark unter Vorbehalt von Zuschlägen entsprechend der Preisentwicklung der Löhne und Unkosten. Schließlich wurde Zahlung in Auslandswährung gefordert, sodaß sich die Preise dem Kursrückgang der Mark restlos anpaßten. In diesen Forderungen kommt das Bestreben der Fabrikanten zum Ausdruck, ihr Betriebsvermögen nicht weiter dahinschwinden zu lassen — ihr engerer Kontakt mit dem Weltmarkt ließ sie diesen Vorgang verhältnismäßig frühzeitig und klar erkennen —; aber auch für den Großhandel war dies Problem nicht weniger akut, zumal, da er überwiegend mit Betriebskapital arbeitet. „Gegen den Wunsch der Fabrikanten, ihre Ware in Zukunft in Auslandswährung zu verkaufen, Front zu machen", sei nicht zweckmäßig, heißt es aber trotzdem in dem Protokoll eines Großhandelsverbandes aus jener Zeit. Diese Einstellung läßt sich aus dem Umstand erklären, daß der Textilwarengroßhandel, so gut wie ganz von der Inlandserzeugung abhängig, auf den Fabrikanten angewiesen war und nur in Anlehnung an ihn sich bei seinen Abnehmern durchsetzen zu können erwartete. Für den Großhändler lag die Schwierigkeit darin, daß er einerseits seine Ware nicht zu einem Preise verkaufen konnte, der ihm die Wiederbeschaffung ermöglichte, daß andererseits die geschuldeten Geldbeträge zur Zeit der Zahlung eine weit geringere Kaufkraft hatten als zur Zeit der Zustellung der Faktura.

Die Folge davon war, daß der Großhandel zur Fakturierung in Goldmark überging. Den Anfang machte die „Vereinigung

---

[14]) Vgl. Sonderdruck der HK. zu Berlin für das Wirtschaftsjahr 1922, S. 5.

der deutschen Samt- und Seidenwaren-Großhändler", indem sie anordnete, daß mit Wirkung vom 1. Oktober 1922 alle Anstellungen und Berechnungen in Seidenstoffen und Samten in Goldmark (1 Goldmark = 1,25 Schweizer Frcs.) zu erfolgen hätten und entweder in „Edelvaluta" zu zahlen wären oder in Papiermark, umgerechnet zum Briefkurse des Schweizer Franken an der Berliner Börse am Vortage der Absendung der Zahlung. Damit hatte der Textilwarengroßhandel angefangen, die Papiermark als Zahlungsmittel bzw. als Wertmaßstab aufzugeben. Doch mußten die Zahlungsbedingungen bald darauf insofern geändert werden, als die sog. Devisenordnung vom 12. Oktober 1922 (RGBl. S. 795) zwar nicht die Fakturierung in Goldmark, aber das Verlangen nach oder die Leistung in Auslandswährung verbot. Für den Kleinhandel, der keinen Nachmann hatte, auf den er das Risiko weiterwälzen konnte, waren die Bedingungen zweifellos sehr schwer, obwohl gerade er von dem Publikum für die hohen Preise verantwortlich gemacht wurde und der meist unschuldige Gegenstand der Volksempörung war. Trotzdem konnte in einem Bericht eines Textilgroßhandelsverbandes mit Befriedigung festgestellt werden, daß im Verkehr mit seinen Abnehmern „irgendwelche nennenswerte Differenzen nicht bestanden" hätten. Das hatte darin seinen Grund, daß es dem Abnehmer zu tun war, um jeden Preis Ware zu erhalten, und er deshalb genötigt war, auf jedwede Bedingung einzugehen, da er im direkten Verkehr mit dem Fabrikanten mindestens ebenso schwere, wenn nicht schwerere Bedingungen zu gewärtigen hatte.

Das Jahr 1923 bringt endlich die bis zur Repudiation der Papiermark sich steigernde Katastrophe und die ersten Ansätze einer Währungsreform. Von der Fülle der sich überhastenden Ereignisse seien nur die wesentlichsten Momente herausgegriffen. Die Nachfrage nach Textilwaren, die in den letzten Monaten des Jahres 1922 infolge des rasenden Preisanstiegs nachgelassen hatte, nahm im Januar 1923 wieder zu, da sich die Arbeitseinkommen allmählich dem veränderten Preisniveau mehr oder weniger angepaßt hatten und der Dollar innerhalb kurzer Frist von 7260.— (am 2. Januar) auf 49 000.— (am 31. Januar) vor allem infolge des am 11. Januar erfolgten Einmarsches ins Ruhrrevier emporschnellte. Der Ansturm nach Ware war so stark, daß sich der Großhandel genötigt sah, zu weitgehender Rationierung zu schreiten. Als dann im Februar die Reichsbank zugunsten der Mark intervenierte und deren Kurs gegenüber dem Dollar in wenigen Tagen auf etwa 20 000.— anstieg, flaute die Nachfrage ab, um so mehr, je länger der Mark-

kurs einigermaßen stabil blieb. Als mit dem 17. April[15]) die Interventionsaktion zusammenbrach, veränderte sich die Marktlage vollkommen; man hatte den Glauben an eine Besserung verloren. In der ganzen Bevölkerung begann ein wilder Kampf um Ware, der nur die Kehrseite der „Flucht aus der Mark" darstellte. Eine klare Wertvorstellung und einen stabilen Wertmaßstab, die Grundlagen jeglicher Kalkulation, gab es nicht mehr; dazu nahm die Fülle unproduktiver Arbeit, die die Inflationswirtschaft zeitigte, von Tag zu Tag zu. In die Preise wurden hohe Risikoprämien für die Geldentwertung eingerechnet; eine Unzahl von Klauseln sollte die Gefahr auf den Gegenkontrahenten abwälzen. Es wütete in der Tat ein Krieg aller gegen alle.

Die Folge dieser Entwicklung war, daß die Fabrikanten, zunächst die Rohweber, später die Bunt- und Leinenweber, dazu übergingen, ihre Erzeugnisse beinahe ausschließlich in Auslandswährung zu verkaufen. Aehnlich verfuhr der Verband der deutschen Veredelungsanstalten für baumwollene Gewebe, der seiner Preisbemessung Grundziffern in Höhe der Vorkriegspreise zugrunde legte, die mit einer der Geldentwertung angepaßten variablen Schlüsselzahl multipliziert würden[16]).

Die meisten Großhandelsverbände hingegen — der Seidenverband machte hierin eine Ausnahme[17]) — hielten noch eine Zeitlang an dem Verkauf in Papiermark fest und selbst, als später dieser Standpunkt aufgegeben wurde, verkauften noch eine Anzahl Firmen weiter in Papiermark, da sie teilweise die wahre Natur der Scheingewinne noch immer verkannten. Die Nachfrage in den Monaten Juni, Juli, August wurde immer reger, so daß sich die Lagerbestände bald lichteten, ohne daß der Großhandel die Möglichkeit hatte, seine Läger wieder aufzufüllen. Zwar hatte das Reichsgericht in seinem Urteil vom 19. Dezember 1922[18]) anerkannt, daß bei der Preisbemessung eine Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse erforderlich wäre und die zwischen Ein- und Verkauf eingetretene Geldentwertung einkalkuliert werden könnte; aber bei der rapiden Geldentwertung verursachte die Zeit, die zwischen Fakturierung und Bezahlung sowie Geldhereinnahme und Geldanlage in neue Ware verstrich, außerordentliche Verluste. Dazu kam die durch die Gesetze und Verordnungen über die Regelung des Devisen-

---

15) Am 16. April stand der Dollarkurs auf 21 210,— und stieg am 17. April auf 25 000,—.

16) Vgl. Jahresbericht d. HK. Berlin 1923, S. 81.

17) Vgl. S. 39/40.

18) RG. in Strafs. Bd. 57, S. 35 ff.

verkehrs — es gab ihrer nicht weniger als 39 im Jahre 1923[19]) — erschwerte Devisenbeschaffung, deren Risiko die Fabrikanten durch die sog. Repartierungsklausel auf den Abnehmer abzuwälzen suchten. Da an der Berliner Börse ein Zwangskurs („Einheitskurs") für ausländische Zahlungsmittel bestand, der die Papiermark vielfach beträchtlich höher bewertete im Vergleich zu den Kursen an den ausländischen Börsen, und da nur ein geringer Prozentsatz der angeforderten Devisenbeträge zugeteilt wurde, hatte die Repartierungsklausel den Zweck, das Risiko der Markentwertung bis zur vollen Eindeckung des Devisenbetrages dem Abnehmer zuzuschieben. Das führte zu ständigen Nachzahlungen, die den Fakturenbetrag zuweilen sogar um ein Vielfaches übertrafen. Da aber im Ausland und auch im besetzten Gebiet (Köln) Devisen voll zugeteilt wurden, jedoch zu einem höheren Kurse als dem Berliner Einheitskurse, wurden teilweise auch Zahlungen in d e r Höhe verlangt, die erforderlich war, um den Lieferanten in den Stand zu setzen, sich sofort mit Devisen einzudecken (sog. Disparitätsklausel).

Der Großhandel versuchte nun, dieses Risiko, vor allem das der Repartierung, an seine Abnehmer weiterzugeben, eine Maßnahme, die auf den erbitterten Widerstand des Einzelhandels stieß. Der Seidenverband, der in dieser Hinsicht wieder Schrittmacher war, berichtet, daß Anfang Juli 1923 die Außenstände der Abnehmerschaft, die sich weigerte, die Repartierungsklausel anzuerkennen, sich auf viele Millionen Schweizer Franken beliefen, die er sich aber späterhin durch energisches Vorgehen bis auf einen kleinen Rest gesichert zu haben scheint.

Da den Großhändlern im Inlandsverkehr Bezahlung in ausländischer Währung zu fordern nicht gestattet war, suchte man sich gegen das Risiko der Markentwertung auf jede Weise zu sichern. Eine Rückwirkung auf die Preise konnte nicht ausbleiben, die infolge dieser hohen Risikoprämien über das Weltmarktniveau hinaus gestiegen waren. Seit der Mitte des Jahres 1923 hörte die Ausfuhr so gut wie ganz auf; die Jahresübersicht der Berliner Handelskammer[20]) berichtet von der aus allen exportierenden Branchen ertönenden Klage: „die inländischen Preise haben die ausländischen erreicht oder überschritten, neue Ausfuhrgeschäfte sind nicht mehr möglich."

Erst der gewaltige Substanzverlust während des Sommers führte die letzten Großhandelsfirmen dazu, auf Grundlage des Dollars zu fakturieren, doch geht in dieser Zeit der Umsatz

[19]) Vgl. B u w e r t , a. a. O. S. 30/31.
[20]) a. a. O. 1923, S. 20.

stark zurück. Die katastrophale Entwicklung des Währungsverfalls einerseits lähmte jede Unternehmungslust und machte die geschäftliche Tätigkeit sinnlos, da sie verlustbringend sein mußte, anderseits konnte die Kaufkraft der Bevölkerung mit dem raschen Steigen der Preise nicht Schritt halten, so daß der Großhandel teilweise zu Betriebseinschränkungen und Personalentlassungen schreiten mußte. Schwer zu leiden hatte insbesondere der Großhandel in Seidenwaren, da diese als Gegenstände des Luxusbedarfs der mangelnden Zahlungsfähigkeit der Verbraucher zuerst zum Opfer fielen, und die Hauptproduktionsstätten, die im Rheinland und Ruhrgebiet liegen, vom unbesetzten Deutschland abgeschnitten waren.

Erst als die Landwirtschaft durch Repudiation der Papiermark die Gefahr einer Hungersnot heraufbeschwor, wurden durchgreifende Maßnahmen zur Währungssanierung in Angriff genommen, die in der Schaffung der Rentenmark und der Stabilisierung des Wechselkurses ihren Niederschlag fanden. Infolge der stetigen, im Detailhandel durch allmählichen Abbau der Risikoprämien für Geldentwertung vielfach sinkenden Preise, wurde die Nachfrage wieder angeregt, zumal da das geringe Vertrauen zu der Stabilität der Mark die „Sachwertpsychose" weiter nährte. Seit November 1923 ließ sich jedenfalls eine Belebung des Geschäfts auch für den Großhandel feststellen.

II. Nach der Stabilisierung.

Das zentrale Problem des Jahres 1924 bildet der Schwund des liquiden Kapitals, die unvermeidliche Folge der Inflationsperiode. Die Umstellung auf Goldmark bedeutete für den Großhandel eine besonders große Desillusionierung deswegen, weil dieser ganz überwiegend mit flüssigem Kapital arbeitet und zur Erfüllung seiner Funktion als Kreditgeber erheblicher eigener Mittel bedarf. Das bequeme Arbeiten mit dem in den letzten Inflationsjahren von der Reichsbank geradezu verschenkten Gelde hörte mit der Stabilisierung auf. Damals war es möglich gewesen, das Risiko der Geldentwertung z. T. auf die Reichsbank weiterzuleiten, die durch ihre weitherzige Kreditpolitik zu einer wilden Kreditspekulation anreizte.

War bis zur Mitte 1922 der Bestand an Handelswechseln gegenüber den Schatzanweisungen des Reichs noch sehr gering (etwa 1 : 40), so verschob sich das Verhältnis bis Ende Februar 1923 auf 2 : 3[21]); es handelte sich dabei zum großen Teil um

[21]) Vgl. Buwert, a. a. O. S. 20.

Finanzwechsel, die sofort zur Diskontierung eingereicht wurden, um mit den erlangten Summen Waren oder wertbeständige Zahlungsmittel zu erwerben; der Wechsel wurde dann in entwertetem Gelde eingelöst.

Daß aber die Scheinkonjunktur der Inflationsjahre nicht in eine Krise umschlug, widersprach den allgemeinen Erwartungen. Statt dessen hielt die im November 1923 einsetzende Nachfrage bis zum Anfang April 1924 an. Der Grund war bekanntlich der, daß abgesehen von den thesaurierten ausländischen Zahlungsmitteln, deren Verwendung bei der Bezahlung von Waren seit dem 4. November 1923 auch für den Binnenverkehr gestattet war, die inländische Zahlungsmittelmenge (Renten-, Papiermark, Goldanleihe, Notgeld usw.) sehr rasch anstieg[22]). Da gleichzeitig mit der Geldvermehrung die Umlaufgeschwindigkeit infolge des geringen Zutrauens zur Stabilität der Währung noch ziemlich erheblich war, trat der „befürchtete" Preissturz nicht ein, obwohl eine größere Anzahl von Firmen zu Notverkäufen gezwungen wurde. Ende März begann die Nachfrage wieder abzuflauen, und als zur Verhütung einer neuen Inflation eine rigorose Kontingentierungspolitik von der Reichsbank am 7. April eingeleitet wurde, erlahmte die nunmehr mehrere Monate andauernde Aufschwungsbewegung vollends. Denn wird „durch eine restriktive Kreditpolitik der Geldumlauf vermindert und dadurch das gesamte Preisniveau herabgedrückt, so erscheint der Uebergang vom höheren zum niedrigeren Preisniveau der Geschäftswelt als Krise"[23]). Die Industrie, die in der Inflationszeit meist einseitig ihre Anlagen ausgebaut hatte, konnte die für ihre Inganghaltung erforderlichen Mittel nicht mehr aufbringen; das geschwächte Betriebskapital des Großhandels schuf keinen genügenden Ersatz, zumal auch die Aufträge des Kleinhandels infolge der sinkenden Zahlungskraft der Verbraucher nachließen.

Der Großhandel geriet in eine schwierige Lage, da die Fabrikanten an den scharfen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen weiterhin festhielten, die Abnehmer aber sowohl mit der Regulierung wie mit der Abnahme in Verzug gerieten. Obwohl

[22]) So erhöhte sich nach Buwert a. a. O. S. 19 die gesamte Umlaufsmittelmenge folgendermaßen:

Stichtag	Summe
31. Oktober 1923	300,3 Mill.
30. November 1923	941,3 »
31. Dezember 1923	2273,6 »

Vgl. auch den Bericht der Reichs-Kredit-Gesellschaft A.-G. 1925/26, S. 11.

[23]) Vgl. Gestrich, a. a. O. S. 90.

der Großhandel mit außerordentlich teuren Krediten – 36 Proz. p. a. war nichts Ungewöhnliches – arbeiten mußte, und der Steuerdruck infolge der ertragssteuerartigen Erhebung der Einkommensteuer sehr schwer auf ihm lastete, sah er sich bereits in der zweiten Hälfte des ersten Quartals genötigt, seinen Abnehmern ein Ziel von 30 Tagen einzuräumen, das im 4. Quartal auf 60 Tage ausgedehnt wurde. Das führte dazu, daß eine Reihe von „Inflationsfirmen" verschwand und die kapitalkräftigen Firmen gezwungen wurden, Warenposten billig abzugeben, von denen aber nur die geringeren Qualitäten Absatz fanden. Unter den verbleibenden Firmen herrschte ein Wettbewerb, „wie er in gleicher Schärfe wohl selten beobachtet worden war"[24]), indem die kapitalkräftigeren durch günstigere Bedingungen die schwächeren auszuschalten versuchten. Das unnatürliche Verhältnis, daß der Käufer sich um die Gunst des Verkäufers bewarb[25]), kehrte sich in das Gegenteil um; der Verkäufer mußte wieder aktiv eingreifen und sich mit der Kundenwerbung intensiv befassen. Auch die Ausfuhr nach dem Auslande war schwierig, da abgesehen von den aus der Inflationszeit noch bestehenden Antidumpingmaßnahmen deutsche Waren keineswegs mit den ausländischen konkurrieren konnten. Das lag z. T. an den schweren Vorbelastungen durch hohe Zinsen, Frachten und Steuern und der Unfähigkeit der langfristigen Kreditierung der Kaufpreise, nicht zuletzt aber auch an Kalkulationsmethoden, die noch aus der Inflationszeit stammten.

Für den Textilwarengroßhandel wurde der stockende Absatz und Geldeingang recht gefährlich; denn unter dem Eindruck des günstigen Geschäfts zu Anfang des Jahres hatte er bedeutende Aufträge an die Industrie erteilt. Als dann die Fabrikanten pünktlich liefern wollten, suchte er eine Hinausschiebung der Lieferungen und teilweise auch Annullierung der Aufträge zu erreichen, da außerdem seine Abnehmer mit ähnlichen Gesuchen an ihn herantraten. Bemerkenswert ist auch, daß in den Kreisen des Textilwarengroßhandels gerade in diesem Jahre über den zunehmenden „direkten Verkauf" der Fabrikanten geklagt wurde.

Eine leichte Besserung der wirtschaftlichen Verhältnisse seit dem September fällt zeitlich mit der Annahme des Londoner Protokolls und dem Inkrafttreten der „Dawesgesetze"

---

24) Vgl. Jahresbericht d. HK. Berlin 1924, S. 7.

25) „Den Käufer brauchte man nicht anzuregen, den Verkäufer desto mehr." Hirsch, a. a. O. S. 88.

zusammen. Die Erwartung einer Besserung der politischen und wirtschaftlichen Lage Deutschlands wirkte auf die Unternehmungslust anregend. Dazu flossen jetzt mit der sog. Dawesanleihe auch private Anleihen infolge des wiederkehrenden Zutrauens zur deutschen Wirtschaft nach Deutschland, durch die einerseits ein Teil der Privatwirtschaft seine Rohstoffbezüge finanzieren und die zur Produktion erforderlichen Betriebsmittel erhalten konnte. Auf der anderen Seite wurde infolge des Einströmens von Devisen die Notenmenge erhöht, was dazu beitrug, das Preisniveau wieder aufwärts tendieren zu lassen. Bereits in der zweiten Septemberhälfte erklärte sich die Reichsbank bereit, Wechsel mit einer Laufzeit von drei Monaten und Bankakzepte zu diskontieren, während bis dahin von ihr nur Wechsel mit einer Laufzeit von 6—7 Wochen und Bankakzepte überhaupt nicht angenommen worden waren[26]). Auch die Zinssätze senkten sich allgemein nicht unerheblich. Damit war die „Reinigungskrise" zum Stillstand gekommen.

Immerhin bleibt die Kapital- und Kreditnot auch für das Jahr 1925 das zentrale Wirtschaftsproblem; sie führte im Herbst des Jahres zu einer schweren Stockung, zu der lange befürchteten, aber immer wieder verschobenen „Gesundungskrise". Bis zur Mitte des Jahres gestaltete sich der Absatz des Textilwarengroßhandels im allgemeinen günstig. Besonders rege war das Geschäft mit Baumwollstoffen, das bis zum Anfang Oktober anhielt. Bemerkenswert war die Nachfrage nach besseren Qualitäten[26]). Der Eingang der Zahlungen war aber meist schleppend; trotz des sechzigtägigen Ziels konnte der Großhandel in vielen Fällen auch nach Ablauf dieser Frist keine Barzahlung erhalten, sondern mußte sich mit einem Wechsel des Kunden zufrieden geben. Man kann geradezu behaupten, daß der Wechsel in großem Umfange innerhalb des Textilhandels von einem Kreditmittel zu einem Zahlungsmittel geworden war. Solange die Konjunktur einigermaßen günstig blieb und die Konkurse nicht zahlreich waren und sich meist auf „Inflationsfirmen" beschränkten, wickelten sich die Geschäfte noch ziemlich glatt ab. Als aber in Baumwollstoffen, vor allem in den besseren Qualitäten, im Laufe des Oktober die Nachfrage nachließ — in anderen Zweigen der Textilbranche war eine ähnliche Erscheinung schon früher eingetreten —, kam es zu einer schweren krisenhaften Stockung. Der Baumwollwarengroßhandel hatte sich zudem noch vielfach in Ueberschätzung der Konjunktur sehr stark eingedeckt, als infolge der großen Baum-

[26]) Vgl. Jahresbericht d. HK. Berlin 1924, S. 64.

wollernte die Preise für Rohbaumwolle sich senkten, wodurch auch auf die Gewebepreise ein Druck ausgeübt wurde. Als nun der Konsum nachließ, zeigte sich die verhängnisvolle Wirkung eines auf „Vertrauen" aufgebauten Umlaufsmittels. Die Geldeingänge stockten; die Wechsel konnten nicht eingelöst werden; die den Fabrikanten gegebenen Aufträge suchte man zu annullieren. Die Zahlungsstockungen und Zusammenbrüche in Einzelhandel und Konfektion, die zusehends anschwollen, erzeugten eine Atmosphäre des Mißtrauens; das ganze künstliche Kreditgebäude brach zusammen. In Schwierigkeiten geratene Firmen suchten jetzt zu „Schleuderpreisen" zu verkaufen, so daß die Verkaufspreise des Einzelhandels vielfach billiger waren als die Einkaufspreise des Großhandels. Dieser Umstand vermehrte für ihn die Schwierigkeiten des Absatzes, und auf diese Weise steigerten sich gegenseitig die Kräfte, die die krisenhaften Erscheinungen hervorriefen. Die Zahlungseinstellungen nahmen einen solchen Umfang an, daß nicht nur Inflationsfirmen, um die es sich in großem Umfange handelte, zahlungsunfähig wurden, sondern auch alte angesehene Unternehmungen mitgerissen wurden. Die Auswirkungen der Stockung hatten sich bis zum Jahresende nicht nur nicht gemildert, sondern sogar noch verschärft.

Kap. 3. Die Ein- und Ausfuhr von Textilwaren.

1. Bis zum Inkrafttreten der Zolltarifnovelle am 1. Oktober 1925.

Die zwangswirtschaftlichen Maßnahmen zur Regelung der Ein- und Ausfuhr, die aus der Kriegszeit übernommen und den veränderten Bedingungen der Nachkriegszeit angepaßt wurden, haben noch bis in die letzte Zeit hinein ihren Einfluß auf den Textilwarengroßhandel ausgeübt. Erst durch die am 1. Oktober 1925 in Kraft getretene Zolltarifnovelle sind die letzten Beschränkungen aus der Zeit der Zwangswirtschaft auf dem Gebiete des Textilhandels beseitigt worden.

Wie schon erwähnt wurde[1]), konnte bis zur Mitte des Jahres 1919 der reguläre Großhandel wegen der Einfuhrverbote und der Devisengesetzgebung sowie wegen der weiterhin aufrechterhaltenen Blockade seitens der Ententestaaten nur geringe Warenmengen aus dem Auslande einführen. Mit ihrer Auf-

[1]) Vgl. S. 27.

hebung am 12. Juli 1919 konnten aber die im besetzten Gebiet aufgestapelten Waren ungehindert nach dem unbesetzten Deutschland strömen, die weniger notwendige Gebrauchsgüter als Luxuserzeugnisse waren. Um gegen diese Einfuhr einen Damm aufzurichten, beschloß die Nationalversammlung durch Gesetz vom 21. Juli 1919 (RGBl. S. 1361), die Zölle in Gold zu erheben bzw. mit einem entsprechenden Entwertungsfaktor zu multiplizieren. Die Besatzungsmächte untersagten jedoch die Anwendung des Gesetzes auf die deutsche Westgrenze, wodurch sie nicht nur die Durchführung des Beschlusses vereitelten, sondern damit eine Prämie auf die Einfuhr in das besetzte Gebiet setzten[2]). Schließlich mußte das Goldaufgeld fallen gelassen werden, solange die Verbündeten seine Erhebung an den Grenzen des besetzten Gebiets nicht gestatteten. In der Zwischenzeit wurde an der Grenze zwischen dem besetzten und unbesetzten Deutschland eine Kontrolle (sog. Warenauffangdienst) eingerichtet, da die Errichtung einer Zollinie aus politischen Gründen nicht möglich gewesen wäre. Für den regulären Großhandel bedeutete die damit verbundene Rechtsunsicherheit eine Erschwerung seiner Tätigkeit, während unlautere Elemente wieder Nutzen daraus zogen.

Eine wesentliche Erleichterung der legalen Einfuhr bedeutete dagegen die Aufhebung der Devisenordnung vom 8. Februar 1917, die durch das Gesetz gegen die Kapitalflucht vom 8. September 1919 (RGBl. S. 1540) ersetzt wurde. Damit fiel die zeitraubende Einholung der Einkaufsgenehmigung der Reichsbank fort; es mußte jetzt lediglich Betrag und Verwendungszweck dem Steueramt unterbreitet werden, um Abwanderungen von Vermögen nach dem Auslande zu verhüten. Die Einfuhrbewilligung, die bis zum September 1919 bei dem Reichskommissar in Berlin eingeholt werden mußte, wurde durch Entsendung von sog. Delegierten nach verschiedenen Städten des Reichs dezentralisiert. Diese Maßnahme führte zu einer sehr erwünschten Beschleunigung der Erledigung der Einfuhranträge. Ueber die Ende September erfolgte Aufhebung der Einfuhrverbote für die hauptsächlichsten Textilrohstoffe, die zur Ingangsetzung der Textilindustrie wesentlich beitrug, ist schon auf Seite 33 berichtet worden.

Der Textilwarengroßhandel hatte gehofft, daß nach Beendigung des Krieges die Einfuhrverbote für Fertigwaren aufgehoben werden würden. Doch mit Rücksicht auf den ungünstigen Stand der deutschen Valuta wurde die Einfuhr mit

[2]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 15; Bork, a. a. O. S. 49.

wenigen Ausnahmen nur zögernd erleichtert. Dagegen setzte bald nach Abschluß des Waffenstillstandes ein Abbau der Ausfuhrverbote ein, damit alle entbehrlichen Waren zur „Aktivierung" der Handelsbilanz beitrügen. Diese Maßnahmen hatten aber ebenso unvorhergesehene wie schwerwiegende Folgen. Infolge der im Vergleich zum Weltmarktniveau billigen deutschen Warenpreise fand seitens des Auslands ein planmäßiger Aufkauf deutscher Waren statt, die ihren Weg westwärts durch das besetzte Gebiet nahmen. Gegen diese Schleuderverkäufe wandten sich die Verbände des Textilwarengroßhandels und suchten ihre Mitglieder dazu zu bewegen, sich bei Auslandsverkäufen mehr den Weltmarktspreisen anzupassen. Sie argumentierten, daß es für die Mitglieder, die die Kriegszwangswirtschaft noch frisch in ihrer Erinnerung hatten, vorteilhafter sein würde, aus freien Stücken sich danach zu richten, um nicht den Behörden Veranlassung zu geben, selbst einzugreifen.

Die Regelung der Ein- und Ausfuhr mußte jedoch nach einheitlichen Gesichtspunkten erfolgen. Die Regierung griff auf die Gedanken der Wissel-Moellendorffschen Planwirtschaft zurück, die im Frühjahr 1919 dazu geführt hatte, daß eine Reihe von Zentralstellen in Selbstverwaltungskörper (Außenhandelsstellen) umgewandelt wurde[3]). Dieses System, von dem man nach dem Rücktritt des Ministers Wissel und des Unterstaatssekretärs v. Moellendorff wieder abgekommen war, lebte gegen Ende des Jahres unter etwas veränderter Form wieder auf. Durch Verordnung vom 20. Dezember 1919 (RGBl. S. 1218) wurde die Außenhandelskontrolle neu geregelt, vor allem mit Rücksicht auf die Ausfuhr. Selbstverwaltungskörper der Außenwirtschaft, nach fachlichen Gesichtspunkten gruppiert, wurden gebildet, die sich aus einem „Reichsbevollmächtigten", der nach Anhörung der beteiligten Kreise vom Reichskommissar für Aus- und Einfuhrbewilligung bestellt wurde, und einem Beirat, bestehend aus Vertretern von Industrie, Handel, Arbeitnehmern und Verbraucherschaft, zusammensetzten[4]). Für die Textilwirtschaft wurde vorerst keine Außenhandelsstelle geschaffen, sondern deren Aufgabe der Auslandsabteilung der Reichsstelle für Textilwirtschaft übertragen. Die gesetzliche Grundlage für die Reichsstelle und zehn, den verschiedenen Rohstoffen entsprechende Reichswirtschaftsstellen, bildet eine Verordnung vom 27. Juli 1918. Die Reichsstelle übernahm einen Teil der Befugnisse der Kriegsrohstoffabteilung und der Reichsbekleidungs-

[3]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 44.
[4]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 48.

stelle und regelte damit die Zwangsbewirtschaftung von Textilien in der Nachkriegszeit[5]).

Hinsichtlich der Ausfuhr hatten die Außenhandelsstellen eine doppelte Aufgabe; einmal sollten sie den allzustarken Abfluß von in Deutschland benötigten Waren einschränken, anderseits sollten sie darauf hinwirken, daß die Preise für an das Ausland gelieferte Waren möglichst hoch gestellt würden. Daher wurde das im Großhandel recht unbeliebte Mittel der Lieferwerksbescheinigung[6]) aufrechterhalten. „Da der Hersteller auf diese Weise alsbald zum Urteil herangezogen und folglich über die Abnehmer und Kaufbedingungen des Handels unterrichtet wurde, so erzwang der Fabrikant nahezu überall die Ueberlassung eines großen Teils des Ausfuhrgewinns und auch der Auslandszahlungsmittel"[7]).

Aber noch nachteiliger war für den Textilwarengroßhandel, daß der Fabrikant jetzt in die Lage versetzt wurde, in größerem Umfang als früher nach dem Ausland zu liefern, da er inzwischen mit der Technik des Ausfuhrgeschäfts näher vertraut geworden war, und die Beziehungen zu den ausländischen Kunden vielfach bekannt wurden. War aber der Fabrikant des Auslandsabsatzes sicher, so befand er sich in bezug auf die Preisberechnung ohnehin im Vorteil gegenüber dem Großhandel, der durch die Preise seiner Lieferanten gebunden war.

Im Frühjahr 1920 wurden durch eine die Bestimmungen über Einfuhr abändernde und ergänzende Regelung[8]) für den Fall der unerlaubten Einfuhr schwere Strafen und entschädigungslose Beschlagnahme eingeführt. Als dann endlich am 27. März die Rheinlandkommission der alten, am 19. April auch der neuen Einfuhrordnung zugestimmt hatte, konnte die Reichsregierung ihre Einfuhrpolitik im gesamten Reichsgebiet einheitlich durchsetzen[9]). Damit war das „Loch im Westen" formell geschlossen.

Infolge des Sinkens des Markkurses zu Anfang des Jahres und im Herbst war die Ausfuhrtätigkeit in Textilwaren sehr rege. Der billige Export hatte aber zur Folge, daß gegen Ende des Jahres in den hochvalutarischen Ländern, wie England, Japan, den Vereinigten Staaten, Kanada, Schweden, Holland und der Schweiz, eine Antidumpingbewegung einsetzte, die einen besonderen Zollschutz gegen Valutadumping vorsah.

[5]) Vgl. Jahresbericht der HK. zu Berlin 1919, S. 169.
[6]) Vgl. S. 16.
[7]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 169.
[8]) Vom 22. März 1920, RGBl. S. 334.
[9]) Vgl. Grünfeld, a. a. O. S. 16 u. 88.

Eine nachteilige Wirkung auf die Geschäftsbeziehungen zum Ausland übte ebenfalls die Handhabung der Ausfuhrkontrolle und ihr Einfluß auf die Geschäftsmoral des deutschen Kaufmanns aus, wodurch das Ausfuhrgeschäft nach der Stabilisierung, als der Anreiz der billigen Markpreise fehlte, nicht unwesentlich erschwert wurde. Die vielfach überlange Verzögerung der Erteilung der Ausfuhrgenehmigung führte man unberechtigterweise auf die Nachlässigkeit des deutschen Exporteurs zurück; die auf Grund der Preisprüfung nachträglich erhöhten Preise wurden als eine Art Erpressung angesehen. Viel schlimmer waren aber die Fälle, die nicht vereinzelt vorkamen, daß die Lieferfirmen die Aufträge unter dem Vorwande der nicht erteilten Ausfuhrbewilligung, um die sie sich gar nicht bemüht hatten, nicht ausführten, da sie inzwischen die Ware zu besseren Bedingungen anderweitig untergebracht hatten. Womöglich hatten sie noch eine Anzahlung angenommen, die sie dann später in entwertetem Gelde zurückzahlten[10]). Diese gegen Treu und Glauben verstoßende Handlungsweise wurde teilweise sogar von der Rechtsprechung unterstützt, und zwar durch die Art der Anwendung der bekannten clausula rebus sic stantibus.

In die Zeit der Absatzstockung im Frühjahr 1921 fällt eine Maßnahme der Alliierten, die eine schwere Schädigung des Außenhandels zur Folge hatte. Am 7. März wurden die sog. Sanktionen beschlossen, die die Errichtung einer Zollinie zwischen dem besetzten und unbesetzten Deutschland vorsahen. Für Waren, die aus dem unbesetzten ins besetzte Gebiet versandt wurden, mußte ein Goldzoll in Höhe von 25 Prozent entrichtet werden, während gleichzeitig seitens der Ententestaaten eine 50prozentige Abgabe von aus Deutschland eingeführten Waren erhoben wurde[11]). Im Mai wurde diese auf 26 Prozent herabgesetzt, und im Londoner Ultimatum verpflichtete sich das Reich, diesen Betrag den Exporteuren zu ersetzen[12]). Diese Regelung bedeutete deswegen eine Erschwerung des Ausfuhrgeschäfts, weil bis zur Einlösung der Gutscheine durch das Reich meist eine längere Zeit verstrich, in der sich der Wert der Mark erheblich gesenkt haben konnte. Am 1. Oktober fiel zwar die Zollinie am Rhein, aber die in Ems belassene alliierte Kontrollstelle erteilte weiterhin Einfuhrgenehmigungen für das besetzte Gebiet; die dorthin gelangten Waren wurden wiederum sehr zum Schaden des legalen Großhandels nach dem unbesetzten Deutschland geschmuggelt.

---

10) Vgl. auch „Deutscher Großhandel" vom 1. Februar 1920, S. 28.
11) Vgl. für England: German Reparation Recovery Act vom 24. März 1921.
12) Vgl. Bork, a. a. O. S. 125.

Als in der zweiten Hälfte des Jahres 1921 der Markkurs wieder zu sinken begann, setzte der Aufkauf deutscher Waren seitens des Auslandes von neuem ein. Damit begann der „Zweite Ausverkauf Deutschlands". Die Folge war, daß die Reichsregierung gegen Ende des Jahres die Liste der ausfuhrfreien Waren weiter beschränkte, und daß die Preisprüfung bei den Außenhandelsstellen energischer gehandhabt wurde. Das gesamte Textilgebiet unterstand von nun an der Ausfuhrkontrolle, und es wurde trotz des Widerstrebens des Großhandels, der eine Gefährdung seines Absatzes befürchtete, der Versuch gemacht, den Zwang zur Fakturierung in Auslandswährung einzuführen unter der Drohung, andernfalls die Ausfuhrbewilligung zu verweigern. Da aber die Ausfuhr gegen Ende des Jahres infolge des Steigens des Markkurses ohnehin wieder abnahm, hatte diese Maßnahme vorderhand keine große Bedeutung.

Im Frühjahr 1922 trat eine Aenderung in der Organisation der Außenhandelskontrolle für das Textilgebiet ein, indem die Aufgaben der Auslandsabteilung der Reichsstelle für Textilwirtschaft von einem Selbstverwaltungskörper übernommen wurden; nach Art der oben beschriebenen Außenhandelsstellen[13]) wurde eine Außenhandelsstelle für Textilwirtschaft errichtet, wodurch auch der Einfluß der Interessenten erweitert wurde.

Nach schwankenden Absatzverhältnissen in der ersten Jahreshälfte, bot der rapide Sturz des Markkurses gegen Ende Juni einen erneuten Reiz für das Ausland, deutsche Waren zu erwerben. Ungefähr bis zur Mitte Oktober dauerte dieser dritte und letzte „Ausverkauf Deutschlands" an. Selbst in Detailgeschäften fand ein Aufkaufen durch Ausländer statt, so daß man zu einer Rationierung der verkauften Warenmenge überging. Die erheblich gesteigerten Umsätze des Textilwarengroßhandels, auf die man vielfach mit Freude hinwies, waren aber lediglich ein Spiegelbild der gesunkenen Kaufkraft der Papiermark.

Im Herbst fand trotz der fortgesetzten Entwertung der Mark ein Nachlassen der Auslandsnachfrage statt. Dadurch, daß die Fabrikanten nunmehr zur Fakturierung in ausländischer Währung übergingen, und durch das Einkalkulieren von hohen Risikoprämien hatten die Preise für Textilwaren die auf dem Weltmarkt herrschende Höhe nicht nur erreicht, sondern zum Teil auch überschritten. Unter diesen Umständen war das Ausfuhrgeschäft für den Großhandel ziemlich aussichtslos, während

[13]) Vgl. S. 40

die Fabrikanten durch niedrigere Preisberechnung, die durch die sichere Aussicht auf Erlangung von Devisen großenteils kompensiert wurde, noch im Ausland Absatz fanden.

Als die Interventionsaktion der Reichsbank im Frühjahr 1923 zusammenbrach, führte die katastrophale Entwertung der Mark keine wesentliche Belebung der Ausfuhr herbei, da die Preise mit dem Steigen der Devisenkurse Schritt hielten. Nur eine erhebliche Preisspanne konnte die ausländischen Käufer zu Abschlüssen in Deutschland reizen, da sie abgesehen von den Prohibitivmaßnahmen ihrer eigenen Staaten mit der Unzuverlässigkeit der deutschen Lieferanten in bezug auf Einhaltung von Preisen, Fristen, Qualitäten und geschäftlichen Abreden aller Art zu rechnen hatten. Beruhte auch diese in vielen Fällen keineswegs auf einem Verschulden des Lieferanten, so erschienen doch im Auslande „jene Unkorrektheiten leicht unverzeihlich und als Grund, den nächsten Bedarf lieber aus einem Lande mit geordneten Verhältnissen zu beziehen"[14]).

Eine Erleichterung des Außenhandelsgeschäfts brachte die am 27. September 1923 erfolgte Einschränkung der Ein- und Ausfuhrverbote. Während der Kreis der Ausfuhrverbote auf die lebensnotwendigen Güter beschränkt wurde, verminderte sich wohl vor allem aus Währungsrücksichten die Zahl der Einfuhrverbote nicht wesentlich. Für die Einfuhr von Textilwaren mußte weiterhin eine Genehmigung eingeholt werden.

Im Jahre 1924 änderte sich in der Handhabung der Einfuhrbewilligungen nur wenig. Genehmigungen waren weiterhin nur unter Schwierigkeiten zu erlangen und wurden grundsätzlich nicht erteilt, wenn die betreffende Ware im Inland erhältlich war. Infolge des Aufhörens der „Inflationsbarriere", die die Einfuhr weit stärker abdrosselte als die gesetzlichen Verbote, stieg die Einfuhr an Textilien im Jahre 1924 wesentlich gegenüber 1923, vor allem durch die Einfuhr aus dem Elsaß[15]).

Die innere Zollinie zwischen besetztem und unbesetztem Gebiet wurde im Laufe des Jahres beseitigt und die Zollgrenze im Westen kam wieder in deutsche Hand. Am 12. November wurde die Devisengesetzgebung dahin abgeändert, daß die Ablieferung von Ausfuhrdevisen nicht mehr erforderlich sei. Dagegen wurde die Ausfuhr nach England zu Anfang des Jahres erschwert. Bis zum Anfang Februar wurden die Reparationsgutscheine vom Reiche mit Schatzanweisungen (sog. Gold-K-Schätzen) eingelöst, die aber ein erhebliches Disagio gegenüber

[14]) Vgl. Jahresbericht der HK. zu Berlin 1923, S. 20.
[15]) Vgl. S. 57.

dem Parikurs aufwiesen. Auch deren Ersetzung durch kurzfristige Goldschatzanweisungen, die auch zur Zahlung von Zöllen und Steuern verwendbar sein sollten, führte zu keinem befriedigenden Ergebnis. Diese Schwierigkeiten wurden durch das Eingreifen der englischen Regierung beseitigt, die die Reparationsabgabe vorübergehend (vom 20. Februar bis zum 8. September 1924) auf 5 Prozent herabsetzte. Vom 9. September ab erstattete dann die deutsche Regierung die wieder auf 26 Proz. erhöhte Abgabe in bar ohne jeden Abzug.

Zu den erwähnten Vorbelastungen[16]) und der Schwierigkeit der Kreditierung des Kaufpreises auf längere Zeit hinaus kam noch der Umstand, daß die Konkurrenz auf dem Weltmarkt einmal durch mangelnde Kauffähigkeit, anderseits durch die sehr schnelle Entwicklung der Textilindustrie verschiedener überseeischer Länder sehr scharf geworden war. Den raschen Aufstieg der Baumwollindustrie Japans und der Vereinigten Staaten von Nordamerika mögen folgende Angaben zeigen, die einer Sonderausgabe des „Manchester Guardian Commercial" vom 10. Dezember 1925 entnommen sind:

Japan	1913	1925	U. S. A.	1913	1925
Baumwollspindeln . .	2 300 000	5 292 000		31 505 000	37 937 000

Außerdem bildete der niedrige Stand der Valuta Frankreichs, Belgiens und Italiens eine Ausfuhrprämie, und auch die Tschechoslovakei zeigte sich als ein leistungsfähiger Konkurrent. Unter diesen Umständen war der Großhandel, der die hohen Preise der inländischen Fabrikanten bezahlen mußte, im allgemeinen nicht konkurrenzfähig, während die Fabrikanten durch Herabsetzung ihrer Preise beim Verkauf nach dem Ausland zu exportieren in der Lage waren.

Mit dem 10. Januar 1925 gewann Deutschland seine zoll- und handelspolitische Freiheit wieder. Damit hörten die zollfreien Kontingente aus Elsaß-Lothringen[17]) auf. Die Schwierigkeiten, die man bei Anträgen auf Einfuhrbewilligung bis dahin noch bereitet hatte, wurden im Laufe des Jahres wesentlich gemildert. An Baumwollgeweben wurden größere Mengen aus England, der Schweiz, der Tschechoslovakei und dem Elsaß eingeführt. Besonderen Anreiz zum Einkauf im Auslande bot vor allem England durch Gewährung langer Zahlungsziele, während die in-

[16]) Vgl. S. 45.
[17]) Vgl. S. 55

ländischen Fabrikanten im allgemeinen ihre weit härteren Konditionen aufrechterhielten. Die importierten Mengen wuchsen vor allem im Sommer an, da man allgemein bestrebt war, noch vor Inkrafttreten der neuen Zollsätze Vorräte hereinzubekommen. Die Ausfuhr litt meist unter den gleichen Schwierigkeiten wie im Jahre 1924, doch hatten die Milderung der Lasten an Steuern und Zinsen, die ausländischen Kredite und der Abschluß von Handelsverträgen einen günstigen Einfluß auf die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Auslande.

Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes über Zolländerungen vom 17. August 1925 (RGBl. S. 261) hat nach elfjährigem Bestehen die Zwangsbewirtschaftung von Textilien ihr Ende gefunden.

II. Elsaß-Lothringen und die Zollfrage.

In der vorangehenden Uebersicht ist von der Einfuhr aus Elsaß-Lothringen nicht gesprochen worden. Diese Frage soll nunmehr zusammenhängend behandelt werden.

Nach § 268a des Versailler Vertrags gelten für Elsaß-Lothringen Sonderbestimmungen, die folgendermaßen lauten:

„Während eines Zeitraumes von fünf Jahren nach Inkrafttreten des gegenwärtigen Vertrags genießen die Roh- und Fertigerzeugnisse, die aus den mit Frankreich wieder vereinigten elsässischen und lothringischen Gebieten stammen und herkommen, bei ihrem Eingang in das deutsche Zollgebiet vollständige Zollfreiheit."

Außerdem mußte sich Deutschland verpflichten, während desselben Zeitraums „Garne, Gewebe und andere Spinnstoffe oder Gespinstwaren aller Art und in jedem Zustand", die aus Deutschland nach Elsaß-Lothringen zum Zwecke der Veredlung gingen, frei ausgehen und zoll- und abgabenfrei wieder eingehen zu lassen.

Art und Menge der zollfreien Erzeugnisse, die auf einer sog. Freiliste standen, wurden durch die französische Regierung einseitig festgesetzt und der deutschen Regierung lediglich zur Kenntnis gebracht. Für die Festsetzung der Höhe der jährlichen Kontingente, deren Maximalgrenze der Jahresdurchschnitt 1911 bis 1913 der nach Deutschland versandten Waren bilden sollte, fehlten genaue statistische Angaben, da ja Elsaß-Lothringen mit dem Deutschen Reich ein einheitliches Wirtschaftsgebiet darstellte. Als einzige Quelle kamen die Angaben der beteiligten Industrie- und Handelskreise in Betracht, „die nachweislich vielfach ihre gesamte Produktion oder gar mehr

benannt haben"[18]). Die Folge davon war, daß die Kontingente eine außerordentliche Höhe erreichten, die, was Textilien anbelangt, bei weitem nicht voll ausgenutzt wurden[19]).

Bevor die mit den zollfreien Kontingenten zusammenhängenden Fragen weiter behandelt werden, möge mit wenigen Worten auf die Bedeutung der elsaß-lothringischen Textilindustrie eingegangen werden, wobei die Baumwollindustrie in den Vordergrund der Betrachtung gestellt werden soll. Nach der „Revue d'Economie Politique"[20]) ergeben sich für Spindeln und Webstühle der elsaß-lothringischen Textilindustrie im Jahre 1924 folgende Zahlen:

1 865 000 Baumwollspindeln[21]);
38 000 Baumwollwebstühle;
700 000 Wollspindeln[21]);
7 500 Wollwebstühle;
151 Druckmaschinen;
28 000 Seidenspindeln[22]);
4 000 Seidenwebstühle[22]);
6 200 Jutespindeln;
778 Jutewebstühle.

Diese Zahlen weichen nicht wesentlich von den der Vorkriegszeit ab.

Vor allem in der Baumwollbranche spielen hochwertige Qualitätserzeugnisse der Spinnerei und Weberei (Kattune, Zephire, feine Battiste usw.) eine große Rolle. Dazu kommt die sehr hoch entwickelte Veredlungsindustrie, die überwiegend in Lohn arbeitet und vor dem Kriege schon nicht nur für Berliner und süddeutsche, sondern auch für Schweizer und Manchester Händler tätig war[23]). Insbesondere auf dem Gebiete des Kattundrucks, der Geschmack sowie das Vorhandensein eines Stammes alter angelernter Arbeiter voraussetzt, leistet das Elsaß Bedeutendes. Einige wenige Unternehmungen stellen die allerfeinsten „nouveautés" her, die schon früher großenteils für den Export bestimmt waren; zur Verarbeitung kamen die feinen Rohgewebe aus dem Elsaß und besonders aus England und der Schweiz, und zwar meist im zollfreien Veredlungsverkehr[24]). Das Fehlen dieser hochwertigen Textilprodukte kommt in der

[18]) Vgl. Wagner, a. a. O. S. 307.
[19]) Vgl. unten S. 57.
[20]) November-Dezember 1924, S. 1027.
[21]) Einschl. Zwirnspindeln.
[22]) Einschl. Schappe-(Abfall-)Seide.
[23]) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 99.
[24]) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 120.

Zusammensetzung unserer Ein- und Ausfuhr deutlich zum Ausdruck[25]).

Die Bestimmungen über das zollfreie Kontingent hatten den Zweck, der elsässischen Textilindustrie die Möglichkeit zu geben, sich der französischen Volkswirtschaft allmählich anzupassen. Die Haupttextilpositionen der Freiliste für 1923 und 1924 seien im folgenden mit den wirklich eingeführten Warenmengen verglichen. Diese beiden Jahre sind insofern leicht vergleichbar, als die Kontingente unverändert blieben. Bemerkenswert ist diese Gegenüberstellung auch deshalb, weil der Unterschied zwischen der Einfuhrhöhe des letzten (Hoch-) Inflationsjahres und des ersten Jahres nach der Stabilisierung zum Ausdruck kommt.

Nr.[26])	Warengattung	Mengen in dz		
		Kontingent	1924[27])	1923[27])
3a	Baumwollengarn und -zwirn .	150 000	57 320	17 871
3d	Gewebe aus Baumwolle	400 000	176 627	29 996

Vergleicht man aber die Einfuhrwerte der aus Elsaß-Lothringen herkommenden Baumwollgewebe[28]) mit den entsprechenden deutschen Gesamteinfuhrwerten, so zeigt es sich, daß der Einfuhranteil des Elsaß im Jahre 1924 gegenüber 1923 nicht nur absolut, sondern auch relativ gestiegen ist:[29])

Warengattung	Gesamteinfuhr in Mill. R.-M.		Davon aus Elsaß-Lothringen in Mill. R.-M.		v. H. der Gesamteinfuhr	
	1924	1923	1924	1923	1924	1923
Gewebe aus Baumwolle .	284,0	75,8	215,1	38,3	75,7	50,6

Das liegt einmal daran, daß im Jahre 1923 die Ausfuhr Elsaß-Lothringens nach Deutschland eine andere Zusammensetzung hatte; so war z. B. die Ausfuhr von Eisen in rohem, halbfertigem und fertigem Zustande im Jahre 1923 relativ größer. Der prozentuale Anteil von Baumwollgeweben an der

[25]) Vgl. unten S. 58 ff.

[26]) Nummer der Freiliste.

[27]) Vgl. Der Auswärtige Handel Deutschlands Bd. 318, II, S. 122.

[28]) Bei Garnen liegt es ähnlich, doch spielt die elsässische Garneinfuhr keine so bedeutende Rolle.

[29]) Vgl. Der Auswärtige Handel Deutschlands Bd. 317, S. 7, und Bd. 318 II, S. 122.

Gesamtausfuhr Elsaß-Lothringens belief sich im Jahre 1923 auf nur 31,4 Prozent im Vergleich zu 42 Prozent im Jahre 1924. Ein weiterer Grund für den relativen Anstieg der Einfuhr aus dem Elsaß im Vergleich zum Jahre 1923 ist wohl auch darin zu suchen, daß damals infolge der Besetzung des Ruhrgebiets englische und Schweizer Ware ungehindert über die Westgrenze hereingelangen konnte.

Als aber im folgenden Jahre die westliche Zollgrenze wieder in deutsche Hand kam, bot die zollfreie Einfuhr aus dem Elsaß die einzige Lücke. Infolgedessen wurde in erhöhtem Maße englische, französische und Schweizer Ware nach dem Elsaß zur Veredlung gesandt, um so nach Deutschland zollfrei zu gelangen. Diese Erzeugnisse mußten von namentlichen und nicht übertragbaren Ursprungszeugnissen begleitet sein, die von einer der Handelskammern Elsaß-Lothringens ausgestellt waren. Von Rechts wegen mußten die importierten Waren wenigstens einen solchen Veredlungsprozeß durchgemacht haben, der sie im Wert nachweisbar gesteigert hatte. Es kam aber häufig vor, daß ausländische Waren lediglich im Elsaß umgepackt wurden und als Elsässer Ware ihren Weg nach Deutschland nahmen. Wurde ein solcher Fall durch die zuständige Behörde ermittelt, so beschlagnahmte sie die Sendung, wenn auch der Abnehmer gutgläubig war.

Mit dem 10. Januar 1925 hat die fünfjährige Uebergangsregelung ihr Ende erreicht, wodurch die deutsche Zollgrenze wieder lückenlos geworden ist. Erst hierdurch ist eine wirklich zuverlässige Statistik möglich geworden.

Es ist schon darauf hingewiesen, daß sich die Zusammensetzung der Ein- und Ausfuhr in Textilien verschoben hat, und zwar zu unseren Ungunsten. Daß die Abtretung Elsaß-Lothringens allein die Schuld daran trägt, soll nicht behauptet werden; sie spielt aber keine unwesentliche Rolle. Die Baumwolleinfuhr wurde 1913 wertmäßig zu 70 Prozent durch die Ausfuhr gedeckt, 1925 aber nur zu 40 Prozent. Diese Veränderung zeigt folgende Tabelle[30]):

	Einfuhr		Ausfuhr		Bilanz
	Mill. R.-M.	1913 = 100	Mill. R.-M.	1913 = 100	Mill. R.-M.
1913	852	100	594,5	100	257
1924	1 426	167	525	89	- 901
1925	1 483	174	595	100	- 888

[30]) Vgl. „Berliner Tageblatt" Nr. 124 vom 14. März 1926.

Da sich aber die Preise gegenüber 1913 wesentlich geändert haben, muß das Bild durch eine Mengentabelle[30]) ergänzt werden.

	Einfuhr		Ausfuhr		Einfuhrüberschuß
	1000 dz	1913 = 100	1000 dz	1913 = 100	1000 dz
1913	6269	100	1856	100	4413
1924	4093	64	914	49	3126
1925	5396	86	1077	58	4320

Wir kommen also zu dem Ergebnis, daß trotz der wertmäßig so stark gestiegenen „Passivität der Baumwollbilanz", die zu einem Teil die allgemein gesunkene Kaufkraft des Geldes widerspiegelt, der Einfuhrüberschuß sich mengenmäßig kaum von dem des Jahres 1913 unterscheidet. Diese Tatsache läßt sich nur damit erklären, daß die Einfuhr hochwertiger geworden ist, während die Ausfuhr an Wert eingebüßt hat. Eine Analysierung der Einfuhr zeigt, daß sie sich zugunsten der Fertigerzeugnisse verschoben hat[31]).

Warengattung	1913		1924		1925	
	Mill. R.-M.	v. H.	Mill. R.-M.	v. H.	Mill. R.-M.	v. H.
Rohbaumwolle . .	664,1	78	827,3	58	858.9	60
Garne	116,2	14	276,3	19	373.8	25
Gewebe	71,8	8	322,8	23	223,4	15
	851,9	100	1 426,3	100	1 483,0	100

Der höhere Einfuhrwert an Rohbaumwolle findet in der inzwischen eingetretenen Preissteigerung seine Erklärung. Nimmt man den Vorkriegswert zur Grundlage, so ergibt sich folgendes Bild[32]):

Warengattung	1925	1924	1913	1925	1924
	in Mill. R.-M.			1913 = 100	
Rohbaumwolle	518,6	381,9	664,1	78	58

Die gestiegene Einfuhr an Fertigfabrikaten geht aber über die seit 1913 eingetretene Preissteigerung weit hinaus. Ein Ver-

[31]) Vgl. „Berliner Tageblatt" Nr. 124 vom 14. März 1926.
[32]) Vgl. „Wirtschaft und Statistik", 6. Jahrg., Nr. 3, Februar 1926, S. 76.

gleich der Ein- und Ausfuhr baumwollener Fertigwaren (Gewebe und Garne) veranschaulicht diese Tatsache[33]).

	Mill. R.-M.			Mill. dz.	
	Einfuhr	Ausfuhr	Bilanz	Einfuhr	Ausfuhr
1913	187,83	507,60	+ 319,77	433,86	822,04
1924	599,03	426,92	— 172,11	710,15	414,08
1925	597,18	471,17	— 126,01	872,55	394,07

Auch auf die Baumwollveredlungsindustrie ist die Abtretung Elsaß-Lothringens von nicht unbedeutender Wirkung gewesen. Durch den Wegfall dieses großen und leistungsfähigen Industriezweiges ist die Stellung der Deutschland verbliebenen Veredlungsanstalten sehr gestärkt worden. Schon vor dem Kriege war die Zahl der Kartelle in der Textilveredlungsindustrie außergewöhnlich groß; denn sie verkaufen „nicht für eigene Rechnung und tragen so nur ein Arbeitsrisiko, aber kein Verkaufsrisiko"[34]). Die Kartelle der Veredlungsindustrie haben somit geradezu eine Monopolstellung, die sie durch alle Mittel des Kartellzwanges aufrechtzuerhalten wissen. Schon im Jahre 1912 konnte Landauer schreiben[34]): „Da der ‚passive' zollfreie Veredlungsverkehr nur in sehr seltenen Fällen gewährt wird, genießt die deutsche Veredlungsindustrie einen hohen Zollschutz, der es den Kartellen ermöglicht, die Preise zu erhöhen, ohne die Leistungsfähigkeit zu steigern." Es scheint darum keine triftige Veranlassung zu bestehen, unter den veränderten Verhältnissen die Veredlungszuschläge, die zu den Zollsätzen für Rohgewebe addiert werden, um 100 Prozent zu erhöhen. Die „Begründung" des Gesetzentwurfs über Zolländerungen[35]), die sich nur über die Garnpositionen näher ausläßt[36]), führt aus, daß die Erhöhung des Veredlungszuschlages „dem allgemeinen Bestreben entspreche, die Veredlungsindustrie mehr als bisher zu schützen." Auf die Schutzbedürftigkeit, auf die es doch wesentlich ankommt, wird aber mit keinem Worte hingewiesen.

Die Zollsätze für baumwollene Gewebe sind ebenfalls um 100 Prozent erhöht worden. Zwar ist der Rohstoffpreis ungefähr doppelt so hoch wie vor dem Kriege, aber diese Erhöhung

[33]) Vgl. „Berliner Tageblatt" Nr. 124 vom 14. März 1926.
[34]) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 114.
[35]) Vom 19. Mai 1925, Reichminister d. Finanzen II Bz 7093.
[36]) Zu Nr. 453 bis 457. „Die vorgeschlagene Zollerhöhung für Baumwollgewebe entspricht den in Aussicht genommenen Garnzöllen" (S. 97).

kommt nur zum Teil in den Produkten zum Ausdruck, da die Verarbeitungskosten nicht in dem gleichen Verhältnis gestiegen sind. Durch die Abtretung Elsaß-Lothringens werden gleichfalls manche Zollsätze, die früher mehr oder weniger nur auf dem Papier standen, in ganz anderer Weise gespürt[37]). Es ist darum noch die Frage, ob man von den Vorkriegssätzen überhaupt hätte ausgehen sollen.

Die „Begründung" scheint solche Einwände zum Teil zu entkräften; denn „die Sätze sind so bemessen, daß sie handelspolitisch verwertet werden können." Die protektionistische Bewegung, die augenblicklich in der ganzen Welt herrscht, macht diesen Grundsatz durchaus plausibel. Jedoch scheint es zweifelhaft, ob das Textilgebiet sich für Verhandlungszölle eignet; Deutschland führt immer noch überwiegend Textilrohstoffe und Halbzeuge ein[38]) und Textilfertigfabrikate aus. Jedoch „mit Zöllen auf seine Textileinfuhr schneidet es sich ins eigene Fleisch, wenn die eingeführten Textilien zur Weiterverarbeitung im Inlande bestimmt sind"[39]). Da das dem Auslande bekannt sein dürfte, wird die taktische Wirksamkeit solcher Zölle herabgesetzt. „Andererseits können viele Länder mit Zöllen auf deutsche Textilfertigwaren uns viel härter treffen als wir sie, ohne sich selbst entsprechend zu schaden"[39]).

Diese Ansicht scheint vorläufig nicht unbegründet zu sein, da bis jetzt nur die Zollsätze für bestimmte feinere Gewebe (Tarif Nr. 454), die vor allem die Schweiz liefert, ermäßigt worden sind. Diese am 16. Dezember 1925 in Kraft getretenen Vertragssätze sind um etwa 11 Prozent niedriger als die autonomen.

Von Interessentenseite sind die neuen Zölle als eine Art von Wiedererziehungszoll verteidigt worden. Es ist aber noch sehr die Frage, ob nicht gerade die Treibhauswirtschaft der Kriegs- und Uebergangszeit zu einer gewissen Erschlaffung der industriellen Energie geführt hat; der Wegfall der Einfuhrverbote sollte durch Schutzzölle bis zu einem gewissen Grade ersetzt werden[40]). Die Ausdehnung der Anlagen während der Inflationszeit macht sich jetzt teilweise unangenehm bemerkbar, da das erforderliche Betriebskapital nicht vorhanden ist, und ebenfalls haben die in den letzten Jahren sehr erstarkten Kartelle die Tendenz, minder leistungsfähige Betriebe am Leben

---

37) So beschäftigte das Elsaß auf Kattun und Feingewebe etwa 33 000 Webstühle, während das übrige Deutschland etwa 66 000 Stühle für solche Gewebe laufen hatte. Vgl. „Berl. Tageblatt" Nr. 521 vom 3. November 1925.

38) Vgl. S. 59.

39) Vgl. Beckerath, a. a. O. S. 296.

40) Vgl. Beckerath, a. a. O. S. 307 u. 309.

zu erhalten[41]). Daß Kartelle die Möglichkeit haben, die Wirkungen eines Schutzzolles viel rascher zum Durchbruch zu bringen, als dies bei freier Konkurrenz der Fall wäre, ist ebenfalls eine bekannte Tatsache[42]). Schließlich hat die Konzentrationsbewegung in der Textilindustrie[43]) sie „zur effekten kapitalistischen Großindustrie gemacht, keineswegs zum Vorteil ihrer fabrikatorischen und kommerziellen Leistungsfähigkeit[44]).

Noch ein letzter Gesichtspunkt möge in diesem Zusammenhang erwähnt werden. Durch den Verlust eines großen Teils unserer Kapitalanlagen im Ausland, durch die Verminderung unserer „unsichtbaren Ausfuhr" und durch die Anforderungen des Dawesplanes ist Deutschland mehr denn je auf einen hochwertigen Fabrikatexport angewiesen. Es kommt also wesentlich auf Waren an, die durch inländische Verarbeitung im Werte erhöht worden sind, wie dies z. B. in der weiterverarbeitenden Industrie der Textilbranche der Fall ist (Bekleidungsindustrie, Stickereiindustrie usw.). Durch Verteuerung der für sie benötigten Halbfabrikate besteht die Gefahr, daß ihre Exportaussichten sich verringern. Wie stark die weiterverarbeitende Industrie durch die neuen Zölle betroffen wird, geht aus ihrem erbitterten Kampf um die Zulassung des aktiven Veredlungsverkehrs hervor, gegen den sich die Vorindustrien ebenso erbittert wehren[45]). Eine Entscheidung ist noch nicht getroffen worden.

Die Erhöhung von Zöllen auf Waren des Massenbedarfs birgt schließlich noch die Gefahr in sich, daß die entstehende Preiserhöhung das gesamte Preisniveau beeinflußt. Infolgedessen wird der Zollschutz nicht nur zum Teil illusorisch, sondern die Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Auslande allgemein herabgesetzt.

Ueber die tatsächliche Auswirkung der Erhöhung der Zollsätze läßt sich schon wegen der kurzen Dauer ihres Bestehens schwerlich eine Antwort geben. Dazu kommen noch besondere Umstände, die sich in der Baumwollbranche auswirkten. Die Aussicht auf erhöhten Zollschutz veranlaßte Schweizer, holländische und elsässische Kommissionäre, einen großen Teil der deutschen Rohgewebeproduktion aufzukaufen, die sie in Devisen bezahlten, was den Webern sehr erwünscht war. Zusammen mit den Bestellungen der inländischen Abnehmer

41) Vgl. S. 68.
42) Vgl. Philippovich, a. a. O. Bd. II, Teil 1, S. 375.
43) Vgl. S. 75 ff.
44) Vgl. Beckerath, a. a. O. S. 332.
45) Vgl. Jahresbericht der HK. zu Berlin 1925, S. 35/36.

hatten die Weber bald ihre gesamte Produktion bis zum ersten Quartal 1926, zum Teil darüber hinaus ausverkauft. Da sich der Großhandel nur teilweise im Inland eindecken konnte, wurden größere Auslandsgeschäfte abgeschlossen. Die günstige Konjunktur hielt zudem die Preise im Inlande hoch und gab den Fabrikanten keine Veranlassung, ihre Konditionen zu mildern. Die ausländischen Konkurrenten suchten dagegen, vor allem England, durch knappe Kalkulation und zuvorkommende Bedingungen (langes Ziel) noch vor der Zollerhöhung möglichst viele Waren abzusetzen. Man kann darum wohl mit Recht annehmen, daß die Fertigwareneinfuhr im Jahre 1925 ungewöhnlich groß gewesen ist.

Als aber ungefähr gleichzeitig mit dem Inkrafttreten der neuen Zölle eine schwere Absatzstockung einsetzte, die von einem Preissturz der Rohbaumwolle begleitet war, trat die erwartete Verteuerung nicht ein und konnte nicht eintreten, da der Inlandsmarkt überfüllt war. Infolge des Ueberangebots verbunden mit dem Rückgang des Konsums und der sinkenden Tendenz der Rohproduktpreise sind die Preise für Gewebe bis auf das Weltmarktniveau, zum Teil darüber hinaus, herabgesunken[46]). Erst wenn die noch anhaltende Absatzstockung überwunden ist, wird der Einfluß der neuen Zollsätze erkannt werden können.

Kap. 4. Die Großhandelskartelle und ihre Beziehungen zu Lieferanten und Abnehmern.

I. Entwicklung und Bedeutung der Kartelle in der Textilbranche.

Obwohl Kartelle der Textilbranche bis in die „Gründerjahre" der Kartelle überhaupt zurückreichen, also in die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts[1]), nahm ihre Zahl erst in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts erheblich zu[2]). Denn infolge der Vielgestaltigkeit der Textilerzeugnisse ließ sich ein Zusammenschluß nur unter Schwierigkeiten erreichen, für dessen Zustandekommen die weitgehende örtliche Zersplitterung und das Vorherrschen von mittleren und kleineren Betrieben gleichfalls hemmend wirkten.

Was aber für die Textilindustrie zutrifft, hat für den Großhandel erst recht Geltung; von je her war auch der Handel der

---

[46]) Vgl. „Berl. Tageblatt" Nr. 116 vom 10. März 1926.

[1]) Vgl. Tschierschky, „Kartellrundschau" Nov. 1909, S. 773.

[2]) Vgl. Weishäupl, a. a. O. S. 15.

Bannerträger des Individualismus und der Vorkämpfer für den Grundsatz der freien Konkurrenz. Infolgedessen ist der Textilgroßhandel spät, im Laufe des ersten Jahrzehnts dieses Jahrhunderts, zur Kartellbildung übergegangen, um sich vorerst gegen die Macht der Industriekartelle zu wehren, späterhin gegen den großkapitalistischen Detailhandel (Warenhäuser) zu wenden, der seine Stellung bedrohte. Die Großhandelskartelle sind also im allgemeinen ausgesprochene „Abwehrkartelle"; darum möge im folgenden kurz auf die Industriekartelle der Textilbranche eingegangen werden, da die Großhandelsverbände vorwiegend als Gegengründungen gegen Fabrikantenorganisationen entstanden sind[3]).

Der Grund dafür, daß die Textilindustrie trotz der vorhandenen Schwierigkeiten zur Kartellierung überging, lag in den Auswüchsen, die die außerordentlich scharfe Konkurrenz zeitigte, die einerseits durch ein rücksichtsloses Unterbietungsverfahren der Fabrikanten unter sich, anderseits durch ein Ausspielen der Fabrikanten untereinander seitens der Großabnehmer hervorgerufen wurde. „Durch lange Zahlungsfristen ließ sich der Großhandel von der Fabrik nicht selten seinen Absatz mit finanzieren, von ihr erzwang er meist unentgeltliche Lieferung der Muster, ihr schob man durch die ‚Baisseklausel' einseitig das Wagnis der Preisschwankungen nach unten zu[4])." Außerdem traten die Warenhäuser mit höheren Ansprüchen an die Fabrikanten heran, vor allem, um sich durch Rückwälzung von der Tragung der Warenhaussteuer zu befreien. Wenn auch ihre Forderungen manchmal recht weit gingen, so kann man mit Knopf[5]) darin übereinstimmen, daß die Warenhäuser dazu beigetragen haben, durch Anregung des Konsums die Produktion zu fördern.

Es bot also hauptsächlich die Durchsetzung von Reformen auf dem Gebiet der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und weniger der Preisregelung den Anlaß zum Zusammenschluß der Fabrikanten. Denn das überlange Ziel führte „zu einem Resultat, das dem Industriellen jeden Nutzen illusorisch" machte[6]). Die Kartelle, die sich nunmehr bildeten, waren daher meist Konditionenkartelle, teilweise auch Preiskartelle bzw. eine Verbindung von beiden Arten und noch seltener Kontingentierungskartelle; vorwiegend handelt es sich also um sogenannte Kartelle niederer Ordnung. Doch infolge der inneren Verflech-

[3]) Vgl. Weishäupl, a. a. O. S. 15.
[4]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 197.
[5]) a. a. O. S. 19.
[6]) Vgl. Stern, a. a. O. S. 25

tung der einzelnen Produktionsstufen durch gegenseitige Verträge, durch die Bekämpfung von Außenseitern durch die sogenannte Exklusivklausel, die den ausschließlichen Bezug von Verbandsmitgliedern unter Androhung einer oft hohen Konventionalstrafe im Falle von Zuwiderhandlungen zum Inhalt hat, ist es für die Kartelle der Textilindustrie trotz ihrer in der Regel lockeren Form möglich geworden, daß sie „an Wirkung meist den Kartellen in vollendetster Form, wie wir sie in der Schwer- und Montanindustrie finden, gleichkommen"[7]).

Die Beseitigung der Mißstände im Zahlungswesen, wie überlange Ziele, hohe Skonti und die Bewilligung von Extrarabatten, waren nicht nur für die Industrie, sondern auch für ihre Abnehmer von Vorteil. Denn derjenige, „der pünktlich zahlte und Lieferungsbedingungen einhielt, wurde indirekt zugunsten seines Konkurrenten benachteiligt"[8]). Außerdem konnte durch Vereinheitlichung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen eine größere Uebersichtlichkeit und eine bessere Kalkulationsbasis erreicht werden, wodurch sich auch die Buchführung einfacher gestaltete.

Konnten die Abnehmer gegen solche Grundsätze an sich nichts einwenden, so änderte sich die Situation, als sie die Kampfmittel der Kartelle zu spüren bekamen und sich einer einheitlichen Front von Lieferanten gegenübersahen. Infolgedessen ist der Großhandel im allgemeinen von seiner oft beherrschenden Stellung dem isolierten Produzenten gegenüber zurückgedrängt worden[9]).

Die hauptsächlichsten Mittel zur Durchführung der Kartellpolitik sind möglichst vollständige Erfassung aller Beteiligten und hartnäckige Bekämpfung aller Außenseiter. Von den Abnehmern wird verlangt, daß sie nur von Verbandsmitgliedern ihre Ware beziehen, die ihnen meist einen Vorzugsrabatt (Treurabatt) einräumen; der Einkauf von Außenseitern wird mit einer Strafe in Form eines Aufschlags auf Verbandsware belegt. Die Abnehmer werden differenziert je nach der Größe ihres Umsatzes, indem die Firmen, die im Laufe des Jahres einen höheren Umsatz bei den Verbandsmitgliedern getätigt haben, eine höhere Bonifikation erhalten als solche mit einem geringeren Umsatz. Während sich der Lieferant bei Betriebsstörungen, Arbeitseinstellungen usw. von der Lieferung entbunden erklären kann, bleibt der Abnehmer in der Regel noch eine Zeitlang an seine Bestellung gebunden.

---

[7]) Vgl. Knopf, a. a. O. S. 13.
[8]) Vgl. Knopf, a. a. O. S. 29.
[9]) Vgl. Handwörterb. der Staatswiss., Artikel ‚Kartelle', S. 622.

Der Großhandel, der befürchtete, zu einem bloßen Organ der Industrie herabzusinken, entschloß sich, durch eigenen Zusammenschluß gestärkt, den Forderungen der Industriekartelle entgegenzutreten. Die meisten Großhandelskartelle wurden also, wie schon erwähnt, als Abwehrkartelle gegründet. Späterhin als der kapitalistische Detailhandel den Großhandel auszuschalten versuchte und seine Waren direkt vom Produzenten bezog, wandte sich der Großhandel gegen i h n und suchte, durch Verträge mit den Fabrikanten, die ihm bessere Bedingungen als den übrigen Abnehmern einräumten, seine Stellung zu festigen.

Da die Kartellierung im Großhandel auf weit größere Schwierigkeiten stößt als in der Industrie, sind die Verbände des Textilwarengroßhandels sehr verschieden in bezug auf die Enge des Zusammenschlusses und damit auf ihren Einfluß auf die Abnehmer und Lieferanten. Das Aufkommen von Außenseitern kann viel schwerer verhindert werden, da größere langfristige Kapitalinvestionen nicht erforderlich sind, wenn auch Waren- und Branchenkenntnis vorausgesetzt werden müssen. In der Inflationszeit war nicht einmal das erforderlich; denn infolge des unstillbaren Warenhungers und der steigenden Preise setzte die Verkaufstätigkeit weder besonderes Fachwissen noch eine gute finanzielle Fundierung voraus. Daraus erklärt es sich, daß der Handel und besonders der Textilhandel eine derartige Uebersetzung am Ende der Inflation aufwies und in geringerem Umfange heute noch aufzuweisen hat.

Je mehr sich das Großhandelskartell an das Fabrikantenkartell anschloß, desto gefestigter wurde dessen Stellung; durch Gewährung hoher Skontosätze und Ueberlassung des Alleinverkaufs bestimmter Waren konnte der Großhandelsverband eine Art Monopol erlangen. Die Folge davon war, daß die Lasten, die vom Produzenten dem Großhandel aufgebürdet worden waren, nunmehr von ihm auf seine Abnehmer abgewälzt wurden.

Unter dem Einfluß der Kriegswirtschaft nahm das Uebergewicht der Industriekartelle zusehends zu, da die Abnehmer infolge der beschriebenen Einengung der Produktion und des Abschlusses vom Auslande immer mehr auf die inländischen Lieferanten angewiesen wurden. Hinzu „kam die sich schnell herausbildende einseitige Konjunktur des ‚geschlossenen' Handelsstaates"[10]). Zu der Verschärfung der Bedingungen und der Einführung der Kriegsklausel, von denen schon im chrono-

[10]) Vgl. Tschierschky, a. a. O. S. 32.

logischen Teil gesprochen wurde, kam noch der Umstand, daß die Industrie eine bevorzugte Stellung genoß dadurch, daß sie in den Zentralstellen[11]) durch ihre Verbandssyndizi vertreten war und späterhin in der Außenhandelsstelle einen maßgeblichen Einfluß auf die Aus- und Einfuhr ausüben konnte.

In der Zeit nach der Beendigung des Krieges haben die Fabrikantenkartelle ihre günstige Position, die die im allgemeinen große Nachfrage und der Abschluß vom Auslande durch die Einfuhrverbote und die Inflationsbarriere ermöglichte, meist weitgehend ausgenützt. Auch Tschierschky, durchaus ein Verfechter des Fabrikantenstandpunktes, kennzeichnet ihre Stellung folgendermaßen[12]): „Diese allgemein verworrene Lage der Produktion und des inneren Marktes löste nun zweifellos in allen Wirtschaftskreisen und so auch in der Industrie jene psychologische Einstellung auf eine Politik des risikosichernden ‚Großverdienens' aus, die, wie von der Industrie selbst anerkannt wird, häufig zu zweifellos verurteilungswürdigen Ueberspannungen geführt hat . . ."

Es war schon erwähnt worden[13]), daß in der Textilbranche die Kartelle niederer Ordnung, vor allem die Konditionenkartelle, vorherrschen. Diese konnten während der Inflationszeit, wenn man von der Warenknappheit absieht, sich auch deshalb so erfolgreich durchsetzen, weil nicht der Preis, sondern die Zahlungsweise die Hauptrolle spielte; nur sie ermöglichte eine Sicherung gegen das Geldentwertungsrisiko. So wurde von den Fabrikanten anfangs das Zahlungsziel verkürzt, gleichfalls Vorauszahlung eines Teilbetrages verlangt; dann war der Preis und ebenso der Liefertermin „freibleibend"; später mußte der Rohstoffanteil in „Edelvaluta", der Lohnanteil in Papiermark unter Vorbehalt von Erhöhungen („gebrochene Währung") bezahlt werden, und schließlich ging man zur Fakturierung in ausländischen Devisen über.

Gleichzeitig waren die Abnehmer ihrer erfolgreichsten Waffen beraubt: der Bezugssperre und des Einkaufs im Auslande oder bei Außenseitern; denn diese hatten gar kein Interesse, bessere Bedingungen zu bieten und paßten sich meist den der Kartelle an. Eine Korrektur durch die ausländische Konkurrenz kam nur in geringem Umfange in Frage, da abgesehen von der großen Zahl der Einfuhrverbote und den Schwierigkeiten, Einfuhrerlaubnisse zu erlangen, der niedrige Stand unserer Valuta stark einfuhrhemmend wirkte. Seit der Stabilisierung bildet der

[11]) Vgl. S. 15.
[12]) a. a. O. S. 48.
[13]) Vgl. S. 64.

Kapitalmangel einen wirksamen Schutz gegen das Aufkommen von Außenseitern, während die neuen Zölle die Gefahr einer ausländischen Konkurrenz herabzumindern geeignet sind. Da aber die Kartelle „in der Regel keine Ersparnis von Produktionskosten bedeuten, vielmehr schwächere Unternehmungen am Leben erhalten"[14]), besteht die Möglichkeit, daß sie zu einer unrationellen Verteuerung des erzeugten Produkts beitragen, die das heutige Deutschland zu tragen nicht in der Lage ist.

Die Kritik, die an den Kartellen geübt wird, richtet sich in der Regel nicht gegen ihre Existenz schlechthin, sondern gegen ihre (oft überspannte) Politik. „Es ist leider eine unbestreitbare Tatsache, und dadurch ist eben die Feindschaft gegen die Kartelle entstanden, daß verschiedene Wirtschaftsverbände nicht nach dem Grundsatz einer gesunden Kartellpolitik verfahren sind[15])." Dieser Auffassung schließt sich auch die sogenannte Kartellverordnung an, indem sie bestrebt ist, die Auswüchse der Kartellpolitik von Fall zu Fall zu beseitigen und sich gemäß ihrer Ueberschrift „gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" richtet.

II. Satzungen, Konditionen, Exklusivverträge und Konventionsgemeinschaften.

Die Textilgroßhandelsverbände haben nahezu ausschließlich die Rechtsform des eingetragenen Vereins. Die Satzung, der meist eine Schiedsgerichtsordnung beigefügt ist, umschreibt den Zweck der Vereinigung mit allgemeinen Wendungen wie z. B.: Zweck der Vereinigung ist, die gemeinsamen Interessen des Verbandes zu fördern. Erreicht wird jener:

„durch gemeinsame Stellungnahme zu den Forderungen der Lieferanten und Abnehmer;

durch Vertretung der Interessen ihrer Mitglieder, insbesondere auch in Streitfällen und durch Schlichtung von Differenzen;

durch Pflege des Solidaritätsbewußtseins innerhalb der Branche."

Als Voraussetzung für die Aufnahme als Mitglied wird zuweilen der Nachweis eines bestimmten Umsatzes gefordert; ferner werden auch Warenhäuser und Detailgeschäfte, die keine Abteilung für den Großhandelsverkauf haben, sowie Einkaufsvereinigungen, Partiewarenhändler und Konfektionsfirmen von der Mitgliedschaft ausgenommen. Durch die Mitgliedschaft

[14]) Vgl. Handwörterbuch der Staatswiss., Artikel ‚Kartelle', S. 624.
[15]) Vgl. Stern, a. a. O. S. 37.

treten die Mitglieder in alle Rechte und Pflichten ein, die aus Verträgen mit Fabrikantengruppen herrühren. Da Verstöße gegen die Satzungen oder Beschlüsse der Generalversammlung eine Geldstrafe nach sich ziehen, wird die Hinterlegung einer Kaution in bestimmter Höhe in der Regel verlangt. Zur Schlichtung von Streitigkeiten ist schließlich ein Schiedsgericht vorgesehen, dessen Zusammensetzung, Zuständigkeit und Verfahren einer besonderen Schiedsgerichtsordnung vorbehalten bleibt.

Von praktischer Bedeutung für die Abnehmer sind insbesondere die Verbandsbedingungen. Die Konditionen während der Inflationszeit zeigen sämtlich das Bestreben, das Risiko soweit wie möglich dem Nachmann aufzubürden. Infolge des Heißhungers nach Ware hatte derjenige, der als Verkäufer auftrat, ein Uebergewicht, das in den gestellten Bedingungen zum Ausdruck kam. Die allgemeine Entwicklungslinie wurde schon in der chronologischen Uebersicht geschildert[16]); darum mögen jetzt nur die wesentlichsten Punkte in den Bedingungen erwähnt werden.

Zunächst die in der Inflationszeit heiß umstrittene Verkaufsform; während heute noch die Fabrikanten (z. B. die Baumwollrohweber) in Dollars fakturieren, ist der Textilwarengroßhandel allgemein zur Reichsmarkrechnung übergegangen. Schecks, die früher wegen der erst nach einer Reihe von Tagen erfolgenden Gutschrift nicht zur Zahlung angenommen wurden, gelten heute wieder als Barzahlung.

Das Ziel, das eine Zeitlang überhaupt nicht gewährt wurde, ist im Stoffgroßhandel meist auf 60 Tage ausgedehnt worden, wobei nach 30 Tagen ein Skonto, d. h. ein Barzahlungsrabatt von gewöhnlich 2 Prozent gewährt wird. Die Vereinigung der deutschen Samt- und Seidenwarengroßhändler stellt noch günstigere Bedingungen, die sie wohl vor allem infolge von mit den Fabrikanten zu Vorzugsbedingungen abgeschlossenen Verträgen zu gewähren vermag. Während sie ebenfalls ein Ziel von 60 Tagen gewährt, sind ihre Rechnungen zahlbar bis zum 30. Tage nach Schluß des Liefermonats mit 4 Prozent Skonto, bis zum 45. Tage mit 2 Prozent Skonto.

Die Verzugszinsen bewegen sich zur Zeit (April 1926) um 15 Prozent p. a., während Ende September 1923 bei Zahlung in Papiermark 94 Prozent und mehr verlangt wurde. Auch noch während des Jahres 1924 schwankte die Höhe der Verzugszinsen erheblich; betrugen sie im Februar nur noch 18 Prozent,

---

[16]) Vgl. S. 28 ff.

so stiegen sie infolge der Kreditrestriktionspolitik der Reichsbank Mitte April auf etwa 24 Prozent, Mitte Mai auf etwa 30 Prozent, um im Juni sogar 36 Prozent zu erreichen. Erst einige Monate darauf senkten sie sich wieder.

Valutierungen, d. h. Datierung der Rechnung so, als ob sie erst einige Monate später ausgestellt wäre, die die Verbandsbedingungen illusorisch machen würden, sind verboten; ebenfalls gewöhnlich die Annahme von Annullierungen festerteilter Aufträge, was in Zeiten sinkender Konjunktur von großer Bedeutung ist.

Porti, Frachten und Verpackungsspesen gehen zu Lasten des Abnehmers, Auswahl- und Mustersendungen werden meist nur innerhalb von 10 bis 14 Tagen zurückgenommen. Die Muster, Kartons, Musterkarten usw., die früher gratis abgegeben wurden, müssen jetzt immer in Rechnung gestellt werden.

Auch die Vorbehalte, die sich eine Zeitlang zu der Klausel „freibleibend" verdichteten, sind gemildert worden. Jedoch besteht vielfach die Bestimmung, daß der Verkäufer bei Lieferungsunmöglichkeit jeder Lieferungs- und Ersatzverpflichtung enthoben, dagegen der Käufer nicht berechtigt sein soll, „fest erteilte Aufträge, die infolge von Streiks, höherer Gewalt oder Betriebsstörung irgendwelcher Art an dem Produktionsort oder am Wohnort des Verkäufers verspätet geliefert werden, zu annullieren". Erst nach Ablauf einer bestimmten Anzahl von Wochen darf dann der Käufer vom Vertrage zurücktreten. Es handelt sich also meist um Vorbehalte der Fabrikanten, die in die Bedingungen des Großhandels übernommen worden sind.

Das Hauptmittel, die Stellung eines Kartells zu festigen, bildet der Exklusivvertrag mit den Abnehmern, die Verpflichtung zum ausschließlichen Verbandsverkehr. Zwar müssen die Abnehmer einen Teil ihrer Selbständigkeit aufgeben, doch wird ihnen eine bevorzugte Stellung seitens des Lieferantenkartells eingeräumt. Die Abnehmer verpflichten sich, nur von Mitgliedern des Kartells das betreffende Erzeugnis zu kaufen, wofür ihnen ein besonderer Rabatt (Treurabatt) gewährt wird, daneben auch vielfach ein Sonderrabatt nach der Größe des Bezugs. Die Entziehung des Treurabatts und der Umsatzbonifikation ist gleichzeitig eine Vertragsstrafe für Nichterfüllung der Vereinbarungen[17]).

Einen solchen Exklusivvertrag haben in der Textilbranche z. B. der Verband deutscher Samt- und Plüschfabrikanten und die Vereinigung deutscher Samt- und Seidenwarengroßhändler

[17]) Vgl. Liefmann, a. a. O. S. 73 ff.

geschlossen. Einige Punkte aus dem Vertrage für das Jahr 1925 mögen im folgenden aufgeführt werden.

Der Kreis der Abnehmer von „Vertragswaren" wird fest umrissen; Einkaufsvereinigungen und Einkaufsorganisationen sowie bestimmte Fabrikationsbetriebe werden z. B. ausgeschlossen. Auch ausländische Abnehmer dürfen Vertragsware innerhalb des deutschen Zollgebiets nur dann erhalten, wenn sie sich den Verbandsbestimmungen unterwerfen. Die günstigsten Zahlungsbedingungen, die der Fabrikantenverband überhaupt gewähren darf, werden gleichfalls festgelegt. Um keine Umgehung dieser Bestimmungen zu ermöglichen, sind Valutierungen, Gewährung eines Warenkontos, Warenhausskontos sowie ähnlicher Zuwendungen unzulässig.

Die eigentlichen Exklusivbestimmungen stehen im § 11: „Die Mitglieder der Großhändler-Vereinigung verpflichten sich und ihre Rechtsnachfolger, alle Vertragswaren im deutschen Zollgebiet nur von Mitgliedern des Verbandes deutscher Samt- und Plüschfabrikanten bzw. deren Rechtsnachfolgern oder von Mitgliedern der Großhändler-Vereinigung zu beziehen." Der Großhandelsverband muß sich außerdem verpflichten, die Vertragswaren „nicht unter den von der Fabrik für die betreffenden Gruppen festgesetzten Preisen und nicht zu günstigeren Bedingungen zu verkaufen." Die Einhaltung dieser Bestimmungen soll regelmäßig kontrolliert werden; für Verstöße sind Strafen festgesetzt.

Anderseits wird den Mitgliedern der Großhändlervereinigung „ein besonderer Großhändler-Skonto" gewährt, und die Fabrikanten verpflichten sich, Nichtmitgliedern der Großhändlervereinigung keine billigeren Preise zu machen als sie deren Mitgliedern gemacht haben. Außerdem wird ausschließlich den Mitgliedern des Großhandelsverbandes auf alle Vertragswaren ein Bonus, gestaffelt je nach der Größe des Bezuges, gewährt, „wenn der Kunde seinen kontraktlichen Verpflichtungen gegenüber allen Mitgliedern des Fabrikanten-Verbandes nachgekommen ist"[18]).

Noch mit einigen Worten mögen die Bestrebungen erwähnt werden, die auf eine Vereinheitlichung der Konditionen im Stoffgroßhandel hinzielten. Schon vor dem Kriege hatten sich Fabrikantenverbände zwecks Festsetzung gemeinsamer Lieferungs- und Zahlungsbedingungen zusammengeschlossen, wie z. B. der Verein Süddeutscher Baumwollindustrieller mit dem Verein Norddeutscher Baumwollindustrieller und dem Verband

[18]) Vgl. S. 70.

Vogtländischer Baumwollwebereien. Im Großhandel bildete sich im Jahre 1921 die „Konventionsgemeinschaft des Baumwoll-, Leinen- und Kleiderstoffgroßhandels", der

die Vereinigung Deutscher Kleiderstoff-Grossisten,
der Verband der Großhändler bunter Webstoffe und Leinenwaren,
der Verband der Nord- und Westdeutschen Baumwollwarenausrüster und
der Verband der Kattun-Grossisten

angehören. Mit Ausnahme des süddeutschen Ausrüsterverbandes sind es dieselben Verbände, die sich nach Beendigung des Krieges zur Verteilungsstelle für Reichsware zusammentaten[19]).

Bei Gelegenheit einer Ende November 1920 abgehaltenen Sitzung der beteiligten Verbände, in der unter anderem die Frage der Liquidierung der Verteilungsstelle zur Debatte stand, wurde über die Einführung gemeinsamer Lieferungs- und Zahlungsbedingungen beraten und grundsätzliche Zustimmung der Anwesenden erzielt. Verhandlungen mit den Abnehmerverbänden der Konfektionsindustrie und des Detailhandels führten zu keinem Ergebnis, so daß am 1. Oktober 1921 die vorher durch Rundschreiben bekanntgemachten Konditionen in Kraft traten. Diese einseitige Festsetzung der Verbandsbedingungen hatte scharfe Proteste der Abnehmer zur Folge; doch wegen der für den Großhandel günstigen Lage als Verkäufer hatten die Abnehmer tatsächlich wenig Widerstand geleistet noch leisten können. Zudem wurden die damals festgesetzten Bedingungen von den folgenden Ereignissen bald überholt.

III. Der Einfluß der Kartellverordnung.

Bei der Beurteilung der „Verordnung gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" vom 2. November 1923 (RGBl. S. 1067) ist von Bedeutung festzustellen, daß „die Verfasser der Kartellverordnung gar nicht die Absicht hatten, den großen Komplex von Fragen, die man gemeinhin als die ‚Kartellfrage' bezeichnet, in dieser oder jener Richtung erschöpfend zu regeln"[20]). Die Kartellverordnung bildete einen Teil der Maßnahmen, die die Regierung auf Grund des Ermächtigungsgesetzes vom 13. Oktober 1923 (RGBl. S. 943)

[19]) Vgl. S. 25.

[20]) Aus einem Vortrage des Präsidenten des Reichswirtschaftsgerichts und des Kartellgerichts Dr. Lucas, gehalten am 12. November 1924 und abgedruckt in den „Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin" vom Dezember 1924, S. 587.

ergriff. Um innerpolitischen Verwicklungen vorzubeugen, sollte die K.V.O. die Preisabbaubestrebungen der Regierung durch Lockerung des Gefüges der Kartelle fördern, in denen die öffentliche Meinung „mit Recht oder Unrecht das größte Hindernis für eine Senkung der Preise erblickte"[21]).

Auch in den Kreisen der Kartellmitglieder wurden Klagen laut, vor allem derjenigen, die unter der Majorisierung seitens der „konzernierten" Mitglieder zu leiden hatten. Die auf vertikaler Konzentration beruhenden Konzerne hatten deshalb eine so starke Position gegenüber den „isolierten" Kartellmitgliedern, weil sie von den Bindungen der Kartelle der Vorlieferanten nicht betroffen wurden[22]).

Bemerkenswert ist der Umstand, daß die K.V.O. sich die in der Volkswirtschaftslehre allgemein anerkannte Definition der Kartelle nicht zu eigen macht, die die Tendenz der monopolistischen Beherrschung des Marktes als wesentlich ansieht[23]).

Als neue Stelle zur Durchführung der staatlichen Kartellaufsicht ist das Kartellgericht geschaffen worden, dessen Entscheidungen endgültig, also inappellabel, sind (§ 12 K.V.O.). Bisher hat es sich vor allem mit § 8, der die Zulässigkeit einer fristlosen Kündigung des Kartellvertrags vorsieht, und § 9, der die Verhängung von Sperren oder von „Nachteilen von ähnlicher Bedeutung" behandelt, zu befassen gehabt[24]). Nach § 8 kann „jeder Beteiligte fristlos kündigen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt", und zwar wird dieser dann als gegeben erachtet, „wenn die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit des Kündigenden . . . unbillig eingeschränkt wird". So wird das Kündigungsrecht des § 723 BGB. für den Gesellschaftsvertrag auf die übrigen juristischen Formen, in die sich der Kartellvertrag kleiden kann, ausgedehnt.

Es ist behauptet worden, daß dadurch die Gefahr der „Züchtung von Kartellbeschwerden" entstehe, aber die Rechtsprechung des Kartellgerichts wird dazu beitragen, eine solche Einstellung zu entmutigen; denn das Kartellgericht hält an dem Grundsatz fest: pacta sunt servanda. Eine unbillige Beschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit wird nur dann als vorhanden betrachtet, „wenn die Bindung an das Kartell unter den gegebenen Verhältnissen zu völligem Ruin oder zur Vernichtung der wirtschaftlichen Existenz des Kündigenden führen

---

[21]) Vgl. Lucas, a. a. O. S. 587.

[22]) Vgl. auch „Berl. Tageblatt" Nr. 564 vom 28. Nov. 1925; „Kartelltheorien" von F. Pinner.

[23]) Vgl. Blum, a. a. O. S. 17 ff.

[24]) Vgl. Lucas, a. a. O. S. 588.

würde“[25]). Allerdings sind Mitglieder vor dem Austritt zurückgeschreckt, da der Ausscheidende zu befürchten hatte, nicht nur ebenso gestellt zu sein wie jeder Außenseiter, also z. B. der Vorteile der Exklusivverträge oder des Treurabatts verlustig zu gehen, sondern noch stärker als jener benachteiligt zu sein, da er seine alten Geschäftsverbindungen verlieren würde und erst neue anknüpfen müßte. Zu diesem Punkte hat der Vorsitzende des Kartellgerichts in einem Gutachten Stellung genommen[26]), in dem er ausführt, daß der Kündigende, da nach § 8 Abs. 7 Vereinbarungen, die an die Kündigung Nachteile anknüpfen, dem Kündigenden gegenüber unwirksam sind, auch der Vorteile von Abreden mit dritten Personen (wie Exklusivverträge und Treurabatt) nicht verlustig gehen darf.

Der zweite hier in Betracht kommende Paragraph, § 9, bestimmt im wesentlichen, daß ohne Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts „Sicherheiten nicht verwertet. Sperren oder Nachteile von ähnlicher Bedeutung nicht verhängt“ werden dürfen. Die Verhängung von nicht genehmigten Sperren gilt als rechtlich nicht beachtlich und außerdem als strafbare Handlung. Schon bloße Preisdifferenzierungen können u. U. zu einer genehmigungspflichtigen Sperre werden, wenn sie in ihrer Wirkung einer Sperre gleichkommen. Eng verknüpft damit ist auch die Frage des Treurabatts, dessen Zulässigkeit und volkswirtschaftliche Berechtigung nur von Fall zu Fall geprüft werden kann[27]).

Auf Grund dieser Bestimmungen hat es eine nicht unerhebliche Zahl von Kartellen auch der Textilbranche vorgezogen, schon vor einer möglichen Klageerhebung die Bedingungen, die beanstandet werden könnten, abzuändern; in der Textilbranche kommen besonders die Treurabattbestimmungen in Frage. So liegt die Bedeutung des Kartellgerichts weniger in seinem Tätigwerden als in der „Gefahr“ seines Tätigwerdens, wenn es auch die außerordentliche Arbeit geleistet hat, bis zum August 1925 von 1101 Anträgen, die gestellt wurden, 972 zu erledigen[28]).

Auch gleich nach der Klageerhebung sind vielfach die beanstandeten Bedingungen aufgegeben worden. So haben nach Caro[29]) nicht weniger als 522 Verbände auf Veranlassung des Kartellgerichts bzw. des Reichswirtschaftsministers ihre Konditionen geändert. Ein solcher Fall ereignete sich z. B. zu Anfang

[25]) Vgl. Lucas, a. a. O. S. 591.
[26]) Vgl. „Berl. Tageblatt“ Nr. 513 vom 29. X. 25.
[27]) Vgl. Lucas, a. a. O. S. 594/95.
[28]) Vgl. Caro, a. a. O. S. 32.
[29]) Vgl. Caro, a. a. O. S. 18.

dieses Jahres (1926)[30]); als der Reichswirtschaftsminister der „Konvention Sächsisch-thüringischer Färbereien" wegen ihrer Schutzskontobestimmungen und Preispolitik die Klage auf Nichtigkeitserklärung androhte, entsprach der Verband unmittelbar vor Absendung der Klage den Forderungen des Reichswirtschaftsministeriums. Infolge der Möglichkeit des Eingreifens von seiten des Kartellgerichts bzw. Reichswirtschaftsministeriums läßt sich (wie Verf. von einem Vertreter eines Textilgroßhandelsverbandes mitgeteilt wurde) feststellen, daß die Kartellpolitik vielfach eine entgegenkommendere Richtung eingeschlagen hat.

Abschließend wird man den Einfluß der K.V.O. auch für die Kartelle der Textilbranche nicht besser kennzeichnen können als mit den Worten des Vorsitzenden des Kartellgerichts Dr. Lucas[31]):

„Schon die Kündigung, schon die Anrufung des Kartellgerichts hat in vielen Fällen eine Aenderung beanstandeter Beschlüsse oder eine Abstellung gerügter Mißstände zur Folge gehabt.

Man kann von der Kartellverordnung wohl sagen, sie habe in zahlreichen Fällen schon ‚in being', d. h. dadurch, daß sie überhaupt existiert, die erwartete Wirksamkeit ausgeübt."

Kap. 5. Die Frage der Ausschaltung des Textilwarengroßhandels.

1. Die Konzentrationsbewegung in der Textilindustrie.

Die Entwicklung der Textilindustrie, insbesondere der Baumwollindustrie, hat unter dem Einfluß der Inflationswirtschaft und z. T. schon während des Krieges eine andere, ja geradezu entgegengesetzte Richtung eingeschlagen, als z. B. ein so hervorragender Kenner wie Landauer vorausgesehen hat. In seinem Standardwerk schrieb er im Jahre 1912[1]), daß die Differenzierung und Spezialisation innerhalb der gesamten deutschen Baumwollindustrie weiter fortschreite. Eine solche Entwicklung hätte zur Folge gehabt, daß der Großhandel an Einfluß gewonnen hätte; denn einer Arbeitsteilung, wie sie Differenzierung und Spezialisation darstellen, muß ein integrierender Faktor

[30]) Vgl. „Berl. Tageblatt" vom 19. II. 26.
[31]) a. a. O. S. 595.
[1]) a. a. O. S. 88.

gegenüberstehen, der die differenzierten Produkte der Industrie zusammenfaßt. „Diesen integrierenden Faktor bildet in differenzierten Industrien in erster Linie der Handel und das durch ihn konzentrierte umlaufende Kapital."

Indessen ist die Position des Großhandels z. T. nicht unerheblich ungünstiger geworden, und die Integrationsbewegung hat vielfach bedeutende Fortschritte gemacht. Die große Mannigfaltigkeit der Erzeugnisse der Textilindustrie, hervorgerufen durch die starke Differenzierung der Bedürfnisse und die schnellen Mode- und Geschmacksveränderungen, drängten zu einer weitgehenden Spezialisation, die den Vorteil der Kompression der Produktionskosten, vor allem der Verarbeitungskosten, bot[2]). In der Kriegszeit und noch weiterhin in der Inflationszeit spielten aber wegen der mangelhaften Rohstoffversorgung und der minderwertigen Qualitäten, die verarbeitet werden mußten, einerseits, durch die mit wenigen Ausnahmen anhaltende Nachfrage anderseits Mode und Geschmack nur eine geringe Rolle. Der Konsument mußte zufrieden sein, wenn er nur in den Besitz von Waren gelangte, die sich als einigermaßen haltbar erwiesen. So kam es statt zur Differenzierung gerade zur Uniformierung.

Infolgedessen trat die integrierende Funktion des Großhandels in den Hintergrund, zu deren Ausübung er früher erheblichen Einfluß auf Art und Umfang sowie Richtung der Produktion haben mußte, um die Erzeugung der wechselnden Größe der Nachfrage anpassen zu können[3]). Die meist einseitige Konjunktur und die Abriegelung vom Auslande verlegten den Schwerpunkt in die Industrie. Infolge dieser Umstände und der Uniformierung der Produktion konnten die „kommerziellen Funktionen", die der Großhandel früher ausgeübt hatte, verhältnismäßig leicht von den Fabrikanten selbst übernommen werden.

Dazu kommt noch folgender Gesichtspunkt: Hatte früher das Bestreben nach Verringerung der Verarbeitungskosten zu einer Arbeitsteilung innerhalb der Gesamtindustrie (Differenzierung) geführt, so ließ vor allem die Inflationszeit die Materialbeschaffung in den Vordergrund treten. „Ermöglicht (aber) die Materialbeschaffung eine größere Kostenkompression als die Verarbeitung, so werden die Unternehmer bestrebt sein, die vorhergehenden Produktionsstufen ihres Bedarfs zu beherrschen und sich für die Materialbeschaffung wo-

---

[2]) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 8.
[3]) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 10.

möglich unabhängig zu machen.... Der kapitalistischen Zusammenballungstendenz entsprechend wird die Entwicklung in diesen Industrien zur Integration führen.... Ein kapitalkräftiger und einflußreicher Zwischenhandel muß demzufolge[4]) bei fortschreitender Integration verschwinden...."[5])

Diese theoretischen Darlegungen Landauers sind deshalb wörtlich wiedergegeben, weil sie wohl den Kernpunkt der Entwicklungstendenz von der Differenzierung zur Integrierung treffen. Die fortschreitende Inflation hat durch die von ihr hervorgerufene „Flucht in die Sachwerte" die Durchführung dieser Politik erleichtert und beschleunigt, hat auch zu horizontaler Konzentration geführt; aber kennzeichnend für diese Periode ist das Streben nach vertikaler Zusammenfassung, die sich nicht nur auf die Textilindustrie beschränkte, sondern, wie noch gezeigt werden soll, auch Groß- und Detailhandel ergriff. Die vielen „Konzerne" dieser Zeit suchten demgemäß besonders die Materialbeschaffung zu beherrschen und sich von dem Diktat der Kartelle zu befreien, wodurch sie, wie schon erwähnt[6]), zu deren gefährlichsten Widersachern wurden.

Abgesehen von dem Streben, die Beschaffungsmöglichkeit der wichtigsten, zur Herstellung des Produktes nötigen Materialien in die Hand zu bekommen, spielten die Materialbeschaffungskosten eine nicht unbedeutende Rolle. Eine beträchtliche Kompression dieser Kosten konnte vor allem durch Ersparung der Umsatzsteuer erreicht werden, deren Satz im Laufe von 4 Jahren von 0,5 auf 2,5 Prozent stieg. Vorangegangen war der im Jahre 1916 eingeführte Warenumsatzstempel in Höhe von 1‰; das Umsatzsteuergesetz vom 26. Juli 1918 erhöhte den Steuersatz auf 0,5 Prozent und ist die Grundlage des heute geltenden Umsatzsteuerrechts[7]). Die Erzbergersche Finanzreform brachte im Dezember 1919 eine Erhöhung des Steuersatzes auf $1^1/_2$ Prozent, eine Novelle vom 8. April 1922 auf 2 Prozent. Die zweite Steuernotverordnung (Art. IV) vom 19. Dezember 1923 brachte den höchsten Satz von $2^1/_2$ Prozent. Seitdem hat man auf seine Ermäßigung hingearbeitet; vom 1. Oktober 1924 ab betrug der Steuersatz 2 Prozent, ab 1. Januar 1925 $1^1/_2$ Prozent, ab 1. Oktober 1925 1 Prozent. Die weitere Herabsetzung auf 0,75 Prozent ist schließlich am 1. April 1926 erfolgt.

---

4) Nämlich durch die Uebernahme der kommerziellen Funktionen durch die Industrie selbst.

5) Vgl. Landauer, a. a. O. S. 6 u. 7.

6) Vgl. S. 73.

7) Vgl. Hensel, a. a. O. S. 118.

Je häufiger die Ware den Besitzer wechselt, desto schwerer lastet die Umsatzsteuer auf dem Endprodukt. In der Textilindustrie sind die einzelnen Stufen vom Rohmaterial bis zum Fertigprodukt recht zahlreich. In der Baumwollbranche geht der Weg zum Verbraucher in der Regel über folgende Stufen: Rohstoffhandel — Spinnerei — Weberei — Veredlungsindustrie — Großhandel (Ausrüster) — Konfektionsindustrie — Großhandel — Detailhandel — Verbraucher. Es findet also ein achtmaliger Besitzwechsel statt. Die außerordentlichen Belastungen, die ein so häufiger Besitzwechsel hervorrufen mußte, sind deutlich erkennbar, und es ergab sich daraus das Bestreben, möglichst viele Stufen zu beherrschen.

In der Baumwollindustrie vereinigten die beiden großen Konzerne von Hammersen und Christian Dierig Spinnereien, Webereien und Veredlungsanstalten und machten dem Großhandel, insbesondere den Ausrüstern, sehr scharfe Konkurrenz. Als die Firma Dierig im Jahre 1921 zur direkten Belieferung des Einzelhandels überging, verhängte der Verband der Nord- und Westdeutschen Baumwollwarenausrüster eine Sperre gegen sie. Diese war aber nicht wirksam genug, sie von der Belieferung des Detailhandels abzuhalten. Auch die Konfektionsindustrie schaltete den Großhandel teilweise aus, indem sie die Rohware selbst in Lohn veredeln ließ oder fertige Ware von Webern[8]) kaufte, die ihre eigenen rohen Gewebe in Lohn veredeln ließen.

Ein weiteres Mittel der Kompression der Materialbeschaffungskosten bildete die bereits erwähnte Durchbrechung der horizontalen Kartellorganisation; infolge der vertikalen Konzentration konnte man sich von den Diktaten der Kartelle in bezug auf Preise, Konditionen usw. freimachen. Nicht zuletzt bildeten die Konzerne das Mittel, ausreichende Kredite zu erlangen. In einer Zeit, in der die wirkliche Fundierung eines Unternehmens gar nicht ermittelt werden konnte, bot eine große Anzahl vom Konzern beherrschter Betriebe, die als „Sachwerte" hoch eingeschätzt wurden, scheinbar eine sichere Grundlage.

Die Konzerne, die ihre Finanzierung geschickt durchführten, konnten sich immer weiter ausdehnen, indem sie die kleineren Unternehmungen, deren finanzielle Kraft zur Aufrechterhaltung ihrer Betriebe nicht ausreichte, aufsaugten. Ein häufig angewandtes Mittel, um Einfluß auf ein Unternehmen zu gewinnen, bildete die Uebernahme von Auslandsschulden (vor

[8]) Z. B. dem Süddeutschen Spinnweberverband, der wegen seiner Verkäufe unter Umgehung des Großhandels von diesem erbittert bekämpft wurde.

allem von Schweizer Frankenschulden) der betreffenden Firma[9]). Die schon erwähnte Reichsbankpolitik erleichterte gleichfalls Konzernbildungen, indem die Reichsbankkredite sofort investiert wurden, um später in entwertetem Gelde zurückgezahlt zu werden.

Mit der Stabilisierung änderte sich die Situation nicht sofort. Einmal hatten die Konzerne noch ein gewisses Beharrungsvermögen, das durch die herrschende „Konzernpsychose" unterstützt wurde, anderseits gab die erhöhte Umsatzsteuer[10]) ihnen eine neue Stoßkraft. Allmählich aber änderte sich das Bild, als man, von den Papiermarkfluten nicht mehr getäuscht, die Rentabilität des einzelnen Betriebes feststellen konnte. Außerdem spielten jetzt die Löhne im Gegensatz zur Inflationszeit eine immer größere Rolle, und es erschien die ausländische Konkurrenz „drohend" am Horizont. Die Materialbeschaffung und die Materialbeschaffungskosten nahmen allmählich an Bedeutung ab, während die Verarbeitungskosten anfingen, wieder mehr in den Vordergrund zu treten. Bieten aber die Verarbeitungskosten eine größere Ersparnismöglichkeit als die Materialbeschaffungskosten, dann drängt die Entwicklung wieder zur Spezialisation.

Im folgenden soll die Konzentrationsbewegung in der Textilindustrie vor allem während der Inflationszeit an einigen wenigen charakteristischen Beispielen aus der Baumwoll- und Wollindustrie kurz illustriert werden[11]).

Die Firma F. H. Hammersen in Osnabrück war ursprünglich Spinnerei. Am Ende des Krieges begann sie, sich durch verschiedene Fusionen beträchtlich zu erweitern. Ende 1923 verfügte Hammersen in Deutschland an der Gründung einer Kattunspinnerei in Tilburg beteiligte sich die Firma im Jahre 1920 — über 252 400 Spindeln, 800 Grob-, 1292 Bunt- und 750 Feinwebstühle. Hinzu kamen Bleichereien, Appreturen und Ausrüstungsanstalten und sogar ein kleines Bergwerk in Osnabrück[12]). Weiterhin beteiligte sich die Firma Hammersen maßgeblich an Unternehmungen in den übrigen Baumwollindustriegebieten Deutschlands.

[9]) Vgl. S. 18.

[10]) Vgl. S. 77.

[11]) Die folgenden Ausführungen stützen sich im wesentlichen auf das Werk von E. Landsberg: Die finanzielle Konzentration der deutschen Textilindustrie, auf die „Wirtschaftskurve" der Frankfurter Zeitung (Die Konzentrations- und Ausdehnungsbewegung deutscher Unternehmungen) sowie auf Unterredungen des Verf. mit Herren aus der Textilbranche.

[12]) Vgl. Landsberg, a. a. O. S. 73.

Im Mai 1922 kaufte sie Beteiligungen an der Spinnerei und Weberei, Kottern, in Bayern, die sie seitdem erheblich erweitert hat; in Schlesien beteiligte sie sich an den Meyer-Kauffmann-Textilwerken A.-G. Im März 1923 erfolgte eine maßgebliche Beteiligung an der Haunstetter Spinnerei und Weberei, Augsburg; gleichzeitig wurde der Einfluß auf die Augsburger Buntweberei vorm. L. Riedinger bedeutend ausgedehnt. Ebenfalls fiel die Gesellschaft für Spinnerei und Weberei, Ettlingen, die außerdem über eine Bleicherei und Färberei verfügt, in den Machtbereich des Hammersen-Konzerns. Schließlich kaufte er im Sommer des Jahres 1924 ein Drittel des Aktienkapitals der Neuen Augsburger Kattunmanufaktur A.-G. auf.

Der Versuch, bestimmenden Einfluß auf eine große Wäschefabrik in Herford zu erlangen, schlug fehl. „Wahrscheinlich war der Ausbau einer vertikalen Organisation von der Spinnerei bis zum Wäschehandel beabsichtigt."[13])

Der Einflußbereich Hammersens betrug nach Landsberg[14]):

Firma	Spindeln	Webstühle
Hammersen A.-G., einschl. Tilburg	250 000	2 800
Kottern	60 000	1 900
Haunstetten	39 000	1 000
Riedinger	21 000	1 070
Ettlingen	55 000	2 050
	455 000	8 820

Seitdem hat die Hammersen-Gruppe die Beteiligung an der Baumwollfeinspinnerei, Augsburg, im Herbst des Jahres 1924 und ihre Aktienminderheit der Gesellschaft für Spinnerei und Weberei, Ettlingen, im Sommer 1925 verkauft. Neuerdings, im September 1925, erwarb der Hammersen-Konzern die Mehrheit der A.-G. für Bleicherei, Färberei, Appretur und Druckerei vorm. Prinz in Augsburg[15]) und trat im November 1925 als Käufer von 60 Prozent des Aktienkapitals der Pongs Spinnereien und Webereien A.-G., Odenkirchen, auf.

Der zweite große Baumwollindustriekonzern von Christian Dierig G. m. b. H., Oberlangenbielau, bildete sich von Schlesien aus. Sie verfügte unter ihrer Firma[16]) über 50 016 Spindeln, 3780 Webstühle, Appretur, Ausrüstung und Druckerei. Sie hat

[13]) Vgl. Landsberg, a. a. O. S. 74.
[14]) a. a. O. S. 81.
[15]) Vgl. auch S. 86.
[16]) Nach Landsberg, a. a. O. S. 76.

sich vielfach beteiligt, ist aber geschlossener im Aufbau als der Hammersen-Konzern. Da sich beide Gruppen teilweise ergänzten, glaubten sie ihre Stellung durch eine weitgehende Interessengemeinschaft stärken zu können, über deren Abschluß im Jahre 1924 längere Verhandlungen geführt wurden. Diese wurden aber schließlich abgebrochen; denn infolge der veränderten Lage, die die Vorteile der gesicherten Warenbeschaffung in den Hintergrund treten ließ, erschien es der Firma C. Dierig, die vor allem die Verwebung der Gespinste und die Veredlung der Gewebe des Hammersen-Konzerns übernehmen sollte, ratsam zu sein, sich von nunmehr hinderlichen Bindungen freizuhalten.

Anschließend möge ein Beispiel aus der Wollindustrie folgen, das deshalb besonderes Interesse beansprucht, weil zum ersten Male in Deutschland der Gedanke verwirklicht wurde, die Produktion „von der Wolle bis zum Anzug" zu beherrschen. In der Wollindustrie bildeten sich während der Inflationszeit zahlreiche Vertikalkonzerne, und auch der Zusammenschluß, der hier behandelt werden soll, kam unter Beteiligung einer sehr bedeutenden Gruppe zustande, der A.-G. für Deutsche Kammgarnerzeugnisse. Sie war das Organ der Interessengemeinschaft zwischen den Elberfelder Textilwerken A.-G. (Etag) und der Kammgarnspinnerei Stöhr & Co. in Leipzig.

Am 23. Oktober 1920 wurde die Etag durch Zusammenschluß mehrerer Fabriken, die Tuche, Band und Futterstoffe herstellten, gebildet; später beteiligte sie sich an ihren Vorindustrien und an Rohstoffimportgesellschaften. Die bedeutendste Erweiterung des Einflußbereichs der Etag fand im Dezember 1922 statt, als sie mit dem Stöhr-Konzern, der über 154 Kammstühle, 88 000 Garn-, 26 000 Zwirnspindeln sowie Färberei und Druckerei für Kammzug verfügte, eine Interessengemeinschaft abschloß. Am 14. Dezember 1922 wurde als Organ der Interessengemeinschaft eine Deutsche Kammgarnindustrie A.-G. gegründet, die später in die bereits erwähnte A.-G. für Deutsche Kammgarnerzeugnisse umgewandelt wurde.

Am 23. Februar 1924 gründete dann der Etag-Stöhr-Konzern mit der im Januar 1921 errichteten Betriebsgemeinschaft erster Konfektionshäuser, die aus acht Detaillistenfirmen unter der Führung von Heinrich Esders & Co., Hamburg, Berlin, Magdeburg (daher auch Heco-Konzern) bestand, die Vertikal-Textil-A.-G. in Berlin mit einem Aktienkapital von 2 Mill. RM. Die Vertikal-Textil-A.-G. hatte die Aufgabe, die vom Etag-Stöhr-Konzern gelieferten Kammgarntuche zu konfektionieren, die unter dem Namen „Vertikal" als eine Art Markenartikel ver-

kauft werden sollten. Die Esders-Gruppe verpflichtete sich, nur „Vertikalerzeugnisse" zu beziehen, während den übrigen Detailgeschäften die Ware kommissionsweise überlassen, der Verkaufspreis ihnen aber vorgeschrieben wurde. Diese Detailgeschäfte bekamen 25 Prozent Provision.

Für Streichgarnstoffe wurde bald darauf von denselben Beteiligten unter Einbeziehung von mehreren Streichgarntuchfabriken und einer kombinierten Streichgarnspinnerei und Tuchfabrik eine ähnliche Organisation aufgebaut. Zur Verarbeitung der Streichgarnstoffe wurde die Vertikal-Streichgarn-A.-G. in Berlin gegründet, die ihren Absatz genau nach der Art der Vertikal-Textil-A.-G. ausgestaltete. Damit war der kontinuierliche Wirtschaftsbetrieb für Kamm- und Streichgarnfabrikate bis zum Detaillisten aufgebaut.

Doch die vielfach großen, auf diese Organisationsform gesetzten Hoffnungen erfüllten sich nicht. Die Hauptursache ist wohl darin zu suchen, daß es sich um eine mehr finanzielle als produktions- und absatztechnisch rationelle Konzentrationsbildung handelte. Unmittelbare Gründe für den Mißerfolg waren noch folgende: Voraussetzung einer solchen Vertikalorganisation war die Herstellung von Typen; als aber die Auswahl an Mustern im Laufe des Jahres 1924 wieder größer wurde, wollte man sich von der vielfach erzwungenen Uniformierung der Inflationszeit befreien; so fanden die „Vertikaltypen" keinen Anklang im Publikum. Weiter kam hinzu, daß der Kapitalaufwand für einen solchen langen Produktionsprozeß unterschätzt wurde, und daß der Apparat für die immer noch heftigen Konjunkturschwankungen zu schwerfällig war. Schließlich wurde von den Abnehmern nicht nur gegen die Marke „Vertikal", sondern auch gegen die Produkte der angeschlossenen Tuchfabriken eine Bezugssperre verhängt, die dazu führte, daß Ende Dezember 1924 die Vertikal-Textil-A.-G. in die Vastra-Textil-A.-G. und die Vertikal-Streichgarn-A.-G. in die Konfag-Konfektions-A.-G. umbenannt wurde, wobei äußerlich die Verbindung zu den erwähnten Tuchfabriken aufgegeben wurde. Aber auch unter den neuen Namen war den Gesellschaften kein langes Leben beschieden. Bis zum Sommer 1925 wurden beide Gesellschaften liquidiert.

II. Die Konzentrationsbewegung im Detailhandel.

Bisher wurde die Konzentrationsbewegung von der Industrie bis zum Absatz an den Konsumenten an einigen Beispielen erläutert. Jetzt soll der umgekehrte Fall behandelt werden, daß

der Zusammenschluß sich vom Detailhandel zur Industrie hinauf unter Ausschaltung des Großhandels vollzieht. Das hervorragendste Beispiel eines Detaillistenkonzerns bietet die Rudolf Karstadt A.-G. in Hamburg, die bereits vor dem Kriege ein bedeutendes Unternehmen war.

Im Jahre 1918 besaß die Karstadt A.-G. schon 35 Detailgeschäfte der Manufakturwarenbranche und 7 Warenhäuser. Mit dem Fortschreiten der Inflation begann die Firma die als Lieferanten hauptsächlich in Frage kommenden Fabriken aufzukaufen. Im Laufe des Jahres 1920 wurden eine Baumwollspinnerei und -weberei, eine Buntweberei, eine Gardinenfabrik und gegen Ende des Jahres eine Konfektionsfirma angegliedert. In den folgenden Jahren dehnte sich die Karstadt A.-G. immer weiter aus. Einkaufszentralen, die Großhandelsfunktionen ausübten, wurden in Hamburg, Berlin, Chemnitz, Plauen und Münster errichtet; diese Einrichtung besitzen auch andere Warenhauskonzerne, wie z. B. die Leonhard Tietz A.-G. in Köln und die Firma Hermann Tietz in Berlin.

Als in der Inflationszeit die Sicherung der Warenbeschaffung im Vordergrund stand, bot eine derartige Vertikalorganisation außerordentliche Vorteile. Mit dem Aufhören der einseitigen Konjunktur trat insofern eine Aenderung ein, als die Bindung an die angeschlossenen Fabriken hinderlich sein konnte. Der Vorzug des Handels liegt in seiner Beweglichkeit, indem er die Möglichkeit hat, sich diejenigen Bezugsquellen auszusuchen, die am billigsten liefern. Inwieweit eine Verknüpfung mit der Industrie für den kapitalistischen Detailhandel eine Zukunft hat, soll nicht weiter untersucht werden; wohl aber kann man feststellen, daß die Ausbreitung der Warenhäuser, der Massenfilialgeschäfte und der Versandgeschäfte (vor allem im Stile des amerikanischen mail order house) eine Zurückdrängung des Großhandels mit sich bringt.

Hirsch[17]) weist darauf hin, daß die Durchschnittsaufschläge in den Warenhäusern infolge der hohen Gesamtkosten nicht viel niedriger sind als die der Klein- und Mittelbetriebe. „Diesen gegenüber können sie folglich nur um soviel billiger sein, wie sie die Waren billiger einkaufen oder selbst herstellen." Das Hauptmittel, um billig einzukaufen, liegt aber in dem Einkauf im großen, der den direkten Verkehr mit den Fabrikanten ermöglicht. Gestützt auf seine starke finanzielle Fundierung ist der großkapitalistische Detailhandel auch zum reinen Wiederverkauf durch Errichtung besonderer Großhandels-

[17]) a. a. O. S. 242.

abteilungen übergegangen. Welche Dimensionen diese Großverkäufe annehmen können, zeigt deutlich das Beispiel von Marshall Field in Chicago, dem größten Warenhausunternehmen der Welt, von dessen Gesamtumsatz im Jahre 1924 ungefähr die Hälfte auf den Großverkauf fiel[18]).

III. Die Einkaufsverbände der Detailgeschäfte und die Konsumgenossenschaften.

Diese sind Formen des genossenschaftlichen Zusammenschlusses und sollen deshalb gemeinsam behandelt werden. Beide Arten erfuhren durch die Inflationszeit insofern eine gewisse Anregung, als das Risiko der Lagerhaltung infolge der allgemeinen „Haussebewegung" gemindert und auch der gemeinsame Einkauf infolge des schon erwähnten Zuges zur Uniformierung erleichtert wurde. Hinzu kommt noch der Umstand, daß die ersten Nachrevolutionsregierungen der genossenschaftlichen Idee günstig gesinnt waren, da sie ihr rein weltanschauungsmäßig nahestanden. So wurde z. B. im Jahre 1921 bei der Beratung der Erhöhung der Umsatzsteuer im Ausschuß des Reichstags ein Antrag angenommen, der den Genossenschaften in gewissem Umfange Steuerfreiheit sichern sollte; im Plenum aber drang der Vorschlag nicht durch.

Der Zusammenschluß der Detailgeschäfte vollzog sich gewöhnlich durch Bildung einer „Dachgesellschaft", die als Großhändler angesehen zu werden beanspruchte und dementsprechende Behandlung vom Fabrikanten durchzusetzen sich bemühte. „Auch suchte man die Exklusivität der Großhandelskartelle auf diese Weise zu brechen."[19]) So wurde z. B. im Januar 1921 die Elberfelder Textilwaren en gros G. m. b. H. gebildet, die aus acht Firmen bestand, von denen je eine in Düsseldorf, Saarbrücken, Berlin, Magdeburg, Königsberg, Bremen, Hannover und Halle ihren Sitz hatte. Am 12. Mai 1922 wurde sie erweitert und in die Elberfelder Textilhandels A.-G. (Eteg), Elberfeld und Berlin, umgewandelt. Andere Beispiele dieser Art sind die Mitteldeutsche Textil A.-G. (Mitex), Berlin, die Textilgroßhandels-A.-G. (Texag) gleichfalls in Berlin, und unter Führung der Waren- und Kaufhäuser S. Alsberg & Co., Bielefeld, Detmold und Osnabrück wurde die Einkaufs- und Großhandels-Gesellschaft Katz, Textil-A.-G. in Bielefeld gegründet.

Die Ersetzung der Warenhaussteuer durch die allgemeine Umsatzsteuer nach dem Kriege trug dazu bei, den Konsum-

[18]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 243.
[19]) Vgl. Landsberg, a. a. O. S. 96.

vereinen den Uebergang auf Textilien zu erleichtern[20]). Sie spielen aber im Warenkreis der Konsumvereine im Vergleich zu dem der Warenhäuser eine verhältnismäßig geringe Rolle: „Hier (Konsumvereine) bilden die schnell umgeschlagenen Waren des täglichen Bedarfs weitaus die Hauptmasse, dort (Warenhäuser) die langsam gehenden, von jedem Modewechsel bedrohten Gegenstände des periodischen Bedarfs."[21])

Der Tätigkeit, sowohl der Detaillisten-Einkaufsverbände als auch der Konsumvereine, sind mithin Grenzen gesetzt. Auf dem Gebiete der Stapelwaren in Textilien werden sie, wie schon vor dem Kriege, eine gewisse Konkurrenz des Großhandels darstellen, doch waren sie nicht in der Lage, die Stellung des Engrossortimenters wesentlich zu beeinträchtigen, was wohl auch für die Zukunft gelten kann.

IV. Die Gegenmaßnahmen des Textilwarengroßhandels.

Die Konzentrationsbewegung seiner Lieferanten und Abnehmer löste bei dem Großhandel eine Gegenbewegung aus. Für ihn galt es, seine Gegner mit ihren eigenen Waffen zu schlagen, indem er sich von ihnen unabhängig machte und sich eine eigene Vertikalorganisation aufbaute. Das bedeutendste Beispiel dieser Art bietet das Vorgehen der größten deutschen Baumwollwarengroßhandelsfirma, der Gebr. Simon K.-G. in Berlin.

Am 27. November 1920 wurde zusammen mit der Gebr. Blumenstein G. m. b. H., die aber später ihre Anteile an die Gebr. Simon K.-G. abstieß, eine gemeinsame Beteiligungsgesellschaft, die Gebrüder Simon Vereinigte Textilwerke A.-G., Berlin, gegründet; diese „Holding-Gesellschaft" war der persönlich haftende Gesellschafter der Gebr. Simon K.-G. Zuerst wurde die Majorität der Aktien der Firma Koechlin, Baumgartner

---

[20]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 269.

[21]) Vgl. Hirsch, a. a. O. S. 270. Diese Tatsache möge durch das bei Hirsch angegebene Beispiel erläutert werden, das die Hauptumsätze der englischen Einkaufszentrale wiedergibt:

Es entfielen auf	im Jahre 1912	im Jahre 1924
Lebensmittel und Fleischwaren	23,69 Mill. £ = 79,5 %	56,07 Mill. £ = 80,5 %
Manufakturwaren	2,40 „ „ = 8,1 %	4,98 „ „ = 7,4 %
Möbel und Haushaltsartikel	1,11 „ „ = 3,8 %	2,78 „ „ = 3,8 %
Stiefel und Lederwaren	1,03 „ „ = 3,5 %	2,55 „ „ = 3,6 %
Wollwaren und Konfektion	0,70 „ „ = 2,4 %	1,38 „ „ = 1,9 %
Kohle	0,80 „ „ = 2,7 %	1,94 „ „ = 2,8 %
Hauptgruppen insgesamt	29,73 Mill. £ = 100,0 %	69,70 Mill. £ = 100,0 %

& Co. in Lörrach erworben, die Stoffdruckerei, -färberei und -ausrüstung betreibt; ebenso kam es zum Erwerb von Aktien der A.-G. für Bleicherei, Färberei, Appretur und Druckerei vorm. Prinz in Augsburg. Im Jahre 1922 wurde der Einfluß-bereich auf die Spinnerei und Weberei erweitert, und es gelang, bis zum Winter 1922/23 die Majorität der Mech. Baumwoll-spinnerei und -weberei, Bamberg, zu erwerben, die über 130 000 Spindeln und 1700 Webstühle verfügte. Da diese Fabrik gröbere Qualitäten (Kretonne) verfertigte, wurde nunmehr der Versuch unternommen, in der Feinweberei Fuß zu fassen; dies geschah durch Aktienkauf der Mech. Baumwollspinnerei und -weberei, Kempten, die über 60 568 Spindeln und 1512 Webstühle verfügte.

Im Januar 1923 traten Gebr. Simon als Käufer von Aktien der Mech. Baumwollspinnerei und -weberei, Bayreuth, auf, die die Majorität der Württ. Kattunmanufaktur, Heidenheim, besaß und über 78 000 Spindeln und 1200 Webstühle verfügte. Einfluß auf die Buntweberei sicherte sich die Gebr. Simon K.-G. durch Erwerb von Aktien der Meyer-Kauffmann-Textilwerke; bald darauf beteiligte sie sich an den Deutschen Textilwerken Mautner A.-G. in Oberlangenbielau, die über 60 000 Garn-, 11 000 Zwirnspindeln und 1350 Webstühle verfügte. Schließ-lich kaufte die Gebr. Simon K.-G. noch im Mai des Jahres 1924 etwa 30 Prozent der Aktien der Kattundruckerei F. Suckert & Co., Langenbielau.

Von nun an beginnt eine rückläufige Bewegung. Die im Laufe der Inflationsjahre erworbenen Beteiligungen werden restlos ab-gestoßen. Infolge des Kapitalschwundes, unter dem der Groß-handel schwer gelitten hatte und der allgemeinen Kapitalknapp-heit war es für den Großhandel besonders wichtig, sich rasch flüssige Mittel zu verschaffen, ohne die außerordentlich hohen Darlehenszinsen tragen zu müssen, die die Konkurrenzfähigkeit des Großhandels untergruben. Dazu kam wieder der Umstand, daß die Sicherung der Warenbeschaffung nunmehr an Bedeu-tung verloren hatte und es jetzt darauf ankam, frei von Bin-dungen die günstigsten Einkaufsmöglichkeiten ausfindig zu machen.

Im August 1924 gab die Gebr. Simon K.-G. ihren Aktien-anteil an der Mech. Spinnerei und Weberei, Kempten, wieder ab. Im März 1925 stieß die Gesellschaft ihre 50proz. Beteiligung an der Manufaktur Koechlin, Baumgartner & Co. ab, nachdem sie schon vorher ihre Beteiligung von 18 Prozent an der Mechan. Weberei, Bayreuth, und von 30 Prozent an den Meyer-Kauff-mann-Textilwerken abgegeben hatte. Im August wurde dann schließlich die etwa 50proz. Beteiligung an der Mech. Baumwoll-

spinnerei und -weberei, Bamberg, verkauft, gleichfalls die Beteiligung an der A.-G. für Bleicherei, Färberei, Appretur und Druckerei vorm. Prinz, Augsburg, ebenso die an der Kattundruckerei F. Suckert, Oberlangenbielau, und den Deutschen Textilwerken Mautner, Langenbielau. Damit hatte die Gebr. Simon K.-G. ihre sämtlichen Beteiligungen an Industrieunternehmungen abgestoßen.

V. Grundsätzliches.

Von Vertretern der Praxis wird nicht selten die Ansicht geäußert, daß die Vorgänge in der Wirtschaft lediglich auf der Macht der einzelnen Gruppen basieren. Auf einer solchen Anschauung ließe sich aber eine nationalökonomische Theorie überhaupt nicht aufbauen. Zwar kann der menschliche Wille die Bedingungen des Wirtschaftslebens gestalten; es ist aber keineswegs so, daß alles beeinflußbar ist und daß alles erreicht werden kann[22]). Eine noch so gut organisierte Gewerkschaft kann keine unbegrenzte Lohnerhöhung durchsetzen, eine noch so stark kartellierte Industrie nicht die Preise ins Ungemessene wachsen lassen. Daß ein Kräftespiel der wirtschaftlichen Gruppen stattfindet, kann nicht geleugnet werden, doch es wird begrenzt durch die wirtschaftlichen Gegebenheiten. Aendern sich diese, so ändert sich die Kräfteverteilung, die früher oder später von einer potentiellen zu einer wirklichen wird.

So begründete man die Zurückdrängung des Großhandels mit der wachsenden Macht der Industrie u. ä. Diese Tendenz konnte aber erst dadurch in Erscheinung treten, daß die wirtschaftlichen Voraussetzungen, die den Textilgroßhandel zu einem notwendigen Glied der Produktionskette machten, z. T. nicht mehr vorhanden waren; z. T. war der Großhandel nicht mehr in der Lage (z. B. infolge Kapitalmangels), seine Funktionen auszuüben.

Wenn man sich die Tafel zu S. 2, die die idealen Funktionen des Großhandels aufzählt, noch einmal vergegenwärtigt und ebenfalls die Schilderung der Verhältnisse in der Zeit der Inflation (S. 30 ff.), so kommt man zu dem Ergebnis, daß der Textilwarengroßhandel infolge der veränderten Umstände zwangsläufig zurückgedrängt wurde.

Für die Kontinuität des Betriebes des Fabrikanten, die durch „Einkauf und Bestellung im großen" gewährleistet wird,

---

[22]) Vgl. Cassel, a. a. O. S. 6.

sorgte in der Inflationszeit die ohnehin meist starke Nachfrage. Die kommerziellen Funktionen, die der Großhandel der Industrie früher in großem Umfange abnahm, konnten wegen der starken Minderung des Absatzrisikos von den Fabrikanten selbst übernommen werden. Um prompte Zahlung zu erhalten, brauchte man sich nicht nur an den Großhandel zu wenden, da alle Abnehmer diese Bedingung erfüllten, wenn sie nur dadurch in den Besitz von Waren gelangten.

Auch die Tätigkeit des Großhändlers als Engrossortimenter trat in den Hintergrund. Infolge der Warenknappheit nahm der Abnehmer alles, was ihm angeboten wurde; auf Sortimente kam es nicht mehr an, zumal da auch die Entwicklung zu einer gewissen Uniformierung der Erzeugnisse geführt hatte. Mit Rücksicht auf das Geldentwertungsrisiko mußte die Kreditgewährung immer weiter eingeschränkt werden; die Lagerhaltung spielte in einer Zeit beinahe dauernder „Hochkonjunktur" so gut wie gar keine Rolle. Höchstens trat ein nicht unbedeutender „Ausgleich von Preisschwankungen" (nach oben) ein und zwar dadurch, daß infolge der Preiswucherbestimmungen der Großhandel nicht in der Lage war, sich nach dem Wiederbeschaffungspreis zu richten[23]) und daher oft erheblich billiger sein mußte als die Fabrikanten.

Während der Ausgleich des örtlichen Bedarfs in gewissem Umfang aufrechterhalten werden konnte, trat der Ausgleich des zeitlichen Bedarfs immer mehr in den Hintergrund. Denn in der fortschreitenden Inflationswirtschaft wurde es völlig unmöglich, auf längere Zeit im voraus Dispositionen zu treffen.

Mit der Stabilisierung ist diese Entwicklung zum Stillstand gekommen. Eine rückläufige Tendenz macht sich bemerkbar. Sie wird aber stark gehemmt durch den Kapitalmangel des Großhandels, der Einkauf und Bestellung im großen, prompte Bezahlung, Kreditgewährung, Lagerhaltung und die Fähigkeit zu disponieren sehr erschwert. Es ist daher nicht sofort eine Abnahme des „direkten Verkaufs" zu verzeichnen gewesen[24]), da der Fabrikant von dem Detailhandel, dessen Bargeldeingänge regelmäßiger flossen, nicht nur vielfach promptere Zahlung erhalten, sondern auch höhere Preise erzielen konnte.

Als aber die günstige Konjunktur umschlug und die Zahlungseinstellungen in Konfektion und Kleinhandel sich zu häufen begannen, mußten die Fabrikanten nicht selten erhebliche Ver-

[23]) Vgl. S. 37.
[24]) Vgl. S. 45.

luste tragen, zumal da ihnen im Gegensatz zum Großhandel der engere Kontakt mit den Kunden fehlte. Es ist darum nicht unwahrscheinlich, daß unter den veränderten Wirtschaftsverhältnissen, die den Weg zu einer normaleren Entwicklung anzubahnen scheinen, der Textilwarengroßhandel an Bedeutung gewinnen wird, da er positive volkswirtschaftliche Funktionen von neuem zu übernehmen vermag.

Abschließend wird man wohl sagen können: Je vollkommener der Textilwarengroßhandel seine volkswirtschaftlichen Aufgaben zu erfüllen in der Lage ist, als ein desto unentbehrlicheres Glied der Volkswirtschaft wird er sich erweisen.

Literaturverzeichnis.

Alsberg-Peschke: Das Kriegsrecht des Bekleidungsgewerbes, Berlin 1918.

Arndt, Paul: Alte und neue Faserstoffe, Berlin 1918.

v. Beckerath, Herbert: Die handelspolitische Lage der deutschen Textilindustrie, aus den Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 171, Teil 1, 1925.

Blum, Arno: Grundzüge des neuen Kartellrechts, Mannheim, Berlin, Leipzig 1925.

Bork, Heinrich: Die deutsche Ein- und Ausfuhrpolitik nach dem Kriege, Diss., Köln 1921.

Bötzkes, Wilh.: Seidenproduktion und Seidenwarenhandel in Deutschland, Tübingen 1909.

Bruck, Werner Fr.: Geschichte des Kriegsausschusses der deutschen Baumwollindustrie, Berlin 1920.

Desgl.: Die Organisation der Kunstspinnstoffwirtschaft, Jena 1922.

Buwert, Hans: Die deutsche Währungsgesetzgebung 1914—1924, Berlin 1925.

Caro, Nikodem: Die Kartellpraxis und ihre Auswirkungen, München 1926.

Cassel, Gustav: Grundgedanken der Theoretischen Oekonomie, Leipzig, Erlangen 1926.

Cohn, Arthur: Verbände, Kartelle und Syndikate im Großhandel; Heft 16 der Folge: Der Großhandel und die deutsche Volkswirtschaft, Berlin 1919.

Gestrich, Hans: Die nationalökonomische Theorie, Breslau 1924.

Glafey, Hugo: Krieg und Textilindustrie (Krieg und Volkswirtschaft, H. 8), Berlin 1915.

Grünfeld, Ernst: Die Außenhandelskontrolle, Bonn und Leipzig 1922.

Hensel, Albert: Steuerrecht, Berlin 1924.

Hinterthür, Th.: Kriegsstellen und Kriegsgesellschaften, München 1917.

Hirsch, Julius: Der moderne Handel (Grundriß der Sozialökonomik, Abt. 5, T. 2), Tübingen 1925.

Jacoby, Ewald: Untersuchung über Absatzorganisation und Preisverhältnisse im deutschen Baumwollwarengroßhandel, Berlin 1912.

Kertesz, Adolf: Die Textilindustrie sämtlicher Staaten, Braunschweig 1917.

Knopf, Rudolf H.: Die Wirkungen der Kartelle der Textil- und Bekleidungsindustrie auf die Abnehmer, Diss., Heidelberg; Karlsruhe 1915.

Landauer, Edgar: Handel und Produktion in der Baumwollindustrie, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Erg.-H. 7, Tübingen 1912.

Landsberg, Ernst: Die finanzielle Konzentration der deutschen Textilindustrie, Berlin 1924.

Levy, Benas: Der Großhandel in Baumwollwaren, Heft 2 (vgl. Cohn), Berlin 1917.

Liefmann, Robert: Kartelle und Trusts, Stuttgart 1922.

Philippovich-Somary: Grundriß der Politischen Oekonomie, Bd. II, Teil 2, Tübingen 1921.

Schweighofer-Herle: Wegweiser durch die Kriegswirtschaft, hrsg. vom Kriegsausschuß der deutschen Industrie.

Seyd, Joachim: Die Entwicklung und Organisation des Textilwarengroßhandels zu Elberfeld, Berlin, Diss. 1923.

Stern, Victor: Die Kartelle in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie, Karlsruhe 1909.

Tschierschky-Metzner: Die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen im Webwarengeschäft, Berlin 1922.

Wagner, Fritz: Elsaß-Lothringische Wirtschaftsfragen (aus „Volk unter Völkern"), Breslau 1925.

Weißhäupl, Michael: Zwei Großhandelskartelle der Textilbranche, München, Berlin, Leipzig 1924.

Zeitschriften usw.

Adreßbuch des deutschen Großhandels 1925.

Berliner Tageblatt (Handelsteil).

Der auswärtige Handel Deutschlands, Bd. 317 u. 318 II, Berlin 1925.

Deutschlands wirtschaftliche Lage 1925/26, hrsg. von der Reichskredit-Gesellschaft A.-G., Berlin.

Entschädigungsgemeinschaften der Baumwollspinnerei und der Baumwollweberei beim Kriegsausschuß der deutschen Baumwollindustrie, Berlin 1918.

Entscheidungen des Reichsgerichts.

Entscheidungen und Gutachten des Kartellgerichts.

Entwurf eines Gesetzes über Zolländerungen, 19. Mai 1925. Der Reichsminister der Finanzen II Bz 7093.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, IV. Aufl., Artikel „Kartelle“ und „Krisen“.

Jahresbericht der Industrie und Handelskammer zu Berlin.

Kartellrundschau.

Konfektionär.

Kriegsministerium, Kriegsamt, Kriegsrohstoffabteilung. Zusammenstellung von Gesetzen, Bekanntmachungen betr. Kriegsrohstoffe; Stand vom 1. Januar 1918.

Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht, XVIII. Jahrg., Nr. 21 vom 1. November 1924.

Magazin der Wirtschaft, Jg. 1, Nr. 21 vom 2. Juli 1925.

Manchester Guardian Commercial „European Textiles“ vom 10. Dezember 1925.

Mitteilungen der Industrie und Handelskammer zu Berlin.

Reichsgesetzblatt.

Revue d'Economie Politique, Jahrg. 38, Nr. 6, Nov./Dez. 1924.

Satzungen, Geschäftsberichte, Korrespondenzen sowie Zahlungs- und Lieferungsbedingungen verschiedener Großhandelsverbände.

Textilwoche.

Desgl., Sonderausgabe „Der Wiederaufbau der Textilwirtschaft“ 1920.

Textil-Zeitung.

Veröffentlichungen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Heft 24, Januar 1925.

Weltwirtschaftszeitung.

Wirtschaft und Statistik.

Wirtschaftsdienst.

Wirtschaftskurve, Die — der Frankfurter Zeitung, Jg. 1924—26. (Die Konzentrations- und Ausdehnungsbewegung deutscher Unternehmungen.)

Zeitschriften des Zentralverbandes des Deutschen Großhandels: „Mitteilungen des ZDG.“; seit 1919 „Deutscher Großhandel“. Jahresberichte des ZDG. seit 1918.

Lebenslauf.

Am 16. April 1903 bin ich zu Berlin geboren und habe von 1911 bis 1921 das Mommsen-Gymnasium in Charlottenburg besucht, an dem ich die Reifeprüfung bestand.

Am 8. November 1921 bin ich an der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin immatrikuliert worden und habe Volkswirtschaftslehre und Rechtswissenschaft studiert.

Am 28. Mai 1925 bestand ich das Diplomexamen für Volkswirte in Berlin.

Die Doktorprüfung wurde am 20. November 1926 bestanden.

Eisnerdruck
Berlin